

NAMAA نمـاء
للبحـوث والدراسات
FOR RESEARCH AND STUDIES

اقتصاد السعادة

هل يجعلنا النمو الاقتصادي أكثر سعادة؟

ترجمـات (70)

كلـوديا سينيـك
أستاذ جامعة السوربون وكلية باريس للاقتصاد

ترجمة: د. بشيـر زنـدال



اقتصاد السعادة
هل يجعلنا النمو الاقتصادي أكثر سعادة؟
كلوديا سينيك
ترجمة: د. بشير زندال

الفهرسة أثناء النشر - إعداد نماء للبحوث والدراسات

سينيك/ كلوديا

اقتصاد السعادة، كلوديا سينيك (مؤلف)، بشير زندال (مترجم).

136 ص، (دراسات إنسانية)

21.5×14.5سم

1. العلوم الاجتماعية. أ. سينيك، كلوديا. ب. العنوان. ج. السلسلة. 300

رقم الإيداع: 2024/11736

ISBN: 978-977-8830-11-8

الطبعة الأولى، القاهرة / بيروت، 2023م



NAMAA نماء
للبحوث والدراسات
FOR RESEARCH AND STUDIES



مقدمة:
قياس السعادة

لقد جعلت الحداثة الديمقراطية من السعادة فكرة جديدة، مبدأ دستوريًا، يكاد يكون واجبًا. بمجرد الاعتراف بالفرد كشخصية مركزية في المجتمع، أصبحت سعادته هي الهدف الأسمى. ولكن إذا كانت السعادة هي مقياس لكل خيار، فمن المهم العثور على مقياس لها، حتى لو كان تقريبيًا. وهذا هو السبب في أن المادة الجديدة، التي استمر جمعها على مدى الأربعين سنة الماضية، أدت إلى توسيع نطاق الكميات التي يمكن للباحثين ملاحظتها.

ويعني ذلك مستوى السعادة الشخصية التي يعلنها الأفراد في الدراسات المسحية الكبيرة على السكان. يعترف خبراء الاقتصاد اليوم بأن هذا المجال المؤكد شرعي ويسعون جاهدين إلى قياسه كميًا. يأتي التركيز على مفهومي «السعادة» و«الرضا» من نفس الحركة مثل فرع علم النفس الذي يدرس الرفاهية والصحة العقلية «الإيجابية»، بدلًا من الأمراض والاختلالات.

يهتم استبيان الاقتصاديين بشكل خاص بدور الثروة باعتبارها أساسًا للسعادة. هل المال يجلب السعادة؟ هل يجعل النمو الناس أكثر سعادة حقًا؟ وإذا لم يكن الأمر كذلك، فهل ينبغي لنا أن نختار انخفاض النمو، أو على الأقل قياس الرفاهية بما يتجاوز الناتج المحلي الإجمالي؟ هل يمكن للسياسات العامة إذن استخدام القياس الكمي للسعادة باعتباره نوعًا من البوصلة؟ يتيح لنا هذا النوع من القياس أن نفهم سبب معاناة الفرنسيين من «عجز في سعادة» كهذا، على الرغم من ظروف

معيشتهم المُرضية موضوعيًا.

ومن كل هذه التساؤلات، ولد مفهوم اقتصاد السعادة. انطلاقًا من مدرسة ليدن في هولندا في السبعينيات، اكتسب هذا الاتجاه بُعدًا جديدًا منذ التسعينيات، ولا سيما بفضل توفر السلاسل الإحصائية، وتطور في أعقاب «مفارقة إيسترلين» الشهيرة، والتي تتساءل عن العلاقة بين الدخل والسعادة على المدى الطويل.

يُلهم سر هذا النمو دون سعادة، بشكل مباشر أو غير مباشر، معظم الأعمال في هذا المجال. بالنسبة للعديد من الباحثين، يبدو أن هذه البيانات الجديدة تثبت عدم جدوى النمو. فهل من المعقول في ظل هذه الظروف أن نبني مجتمعنا على العمل والاستهلاك والتبادلات التجارية؟ منطقهم في ذلك بسيط: الهدف هو أن نكون سعداء قدر الإمكان، وإذا لم يؤدِّ النمو الاقتصادي إلى هذه النتيجة، فيتعين علينا أن نعيد التفكير في تنظيمنا من أجل تكريس وقتنا وجهودنا لأنشطة أخرى.

وبالتالي فإن مجال البحث ينفتح على «حقيقة نمطية»، أي: أنها ظاهرة يُتحقَّق منها بشكل منهجي: لا نلاحظ اتجاهًا تصاعديًا طويل المدى في السعادة، حتى خلال فترات النمو المستدام مثل فترة سنوات الثلاثين المجيدة. كيف نفسر هذا؟ قبل أن نتخلى عن النمو، يتوجب علينا أن نفهم لماذا يفشل في رفع مستوى سعادة السكان على نحو مستدام. الجواب سيكون: إن سعادة كل فرد لا تعتمد في الواقع على مستوى معيشته، بل على الفجوة بين مستوى معيشته ومستوى معيشة الآخرين، فضلًا عن الفجوة فيما يتعلق بمستوى طموحاتهم، والتي تتزايد مع كل تقدم يحرزوه. ولذلك فإن التأثير

الضار للمقارنات الاجتماعية وعدم المساواة وكذلك ظاهرة التكيف النفسية هي التي من شأنها أن تقوض الفائدة النفسية للنمو.

تقع هذه المجموعة من الأفكار في قلب اقتصاد السعادة. لقد وُضِّحت ونُوقِشت على نطاق واسع. وقد شكك بعض الباحثين في تقييم النمو هذا المخيب للآمال، الأمر الذي أدى إلى خلق جدل لا يزال مفعمًا بالحيوية. لقد كانت طرائق ظواهر المقارنة والتكيف موضوع العديد من الدراسات.

يمكننا أن نتوقف هنا عن التفكير بمنطق ونعترف بأن السعي لتحقيق النمو أمر غير عقلاني من وجهة نظر فردية وجماعية؛ لأنه يفشل في زيادة سعادة السكان. والأفضل من ذلك، في سياق العقد الأول من القرن الحادي والعشرين في أوروبا، قد نسعد عندما نعلم أن النمو ليس أحد مكونات السعادة. وفي فرنسا على وجه الخصوص، يتعذر العثور على النمو. فضلًا عن ذلك، ففي حين ننتظر اختراع النمو «الأخضر»(1)، فإن القيود البيئية تتطلب منا أن نعمل على إبطاء وتيرة إنتاجنا، من أجل الحفاظ على موارد الكوكب. هل سيكون غياب العلاقة بين النمو والسعادة خبرًا جيدًا؟ ومن خلال تكريس أنفسنا لأنشطة أخرى، أقل عرضة للمقارنة وأكثر احترامًا للبيئة، يمكننا أن نأمل بشكل جماعي في تحقيق مستوى أعلى من السعادة.

الأمور ليست بهذه البساطة. لأنه إن كان النمو لا يجلب السعادة، فهذا لا يعني بأي حال من الأحوال أننا يمكن أن نكون أكثر سعادة، أو حتى سعداء بالقدر نفسه، من دون النمو.

فمن ناحية، إذا كانت ظاهرتا المقارنة والتكيف تقللان من تأثيرات النمو على السعادة، فإنها تستمر

في العمل في سياق من الركود والانحدار، مما يؤدي إلى المزيد من التأثيرات السلبية. ومن الواضح أن ظاهرة التكيف تجعل أي تراجع مؤلم. أما المقارنات، فهي بلا شك ستكون أكثر إيلامًا في عالم جامد يمنع الجميع من أن يكون لديهم أي أمل في تعديل وضعهم النسبي مقارنة بالآخرين. ومن ثم، فإن الظواهر التي تفسر لماذا لا يجعلنا النمو سعداء تشكل أيضًا حججًا ضد فكرة التخلي عن النمو.

ومن ناحية أخرى، كشفت الأبحاث عن بُعد آخر للسعادة: أهمية المشروع، والتقدم، وترقب المستقبل. وبقدر ما تؤدي المقارنات والتكيف إلى آثار لاحقة سلبية تقلل بالتالي من فائدة النمو، فإن الأمل والترقب، وهما نتيجة طبيعية للنمو، يلعبان دورًا سابقًا. وبالتالي، إذا كانت المقارنات والعادات تؤدي في وقت لاحق إلى إخفاء فوائد النمو، فإن غياب النمو يحرمنا من جزء كبير من مصادر سعادتنا. لقد سعى عدد معين من الأعمال إلى توضيح تأثيرات المعلومات والإشارات التي تسمح للأفراد بتفسير الواقع الاجتماعي على أنه وعد، عندما يخبرني دخل الآخرين عن وجهات نظري الخاصة، وتعمل وجهات النظر هذه فورًا، من أجل رفاهيتي الحالية.

عمومًا، هل ينبغي لنا أن نتخلى عن النمو، أو على الأقل أن نتبنى مؤشرًا للتقدم الاجتماعي غير الدخل القومي؟ أو، على العكس من ذلك، هل يجب علينا أن نتخلى عن رفع مستوى السعادة إلى ما لا نهاية، حيث لا طبيعتها ولا مقياسها يتلاءمان مع هذا المطلب؟ ندرك من خلال هذا التساؤل أن للنمو فضائل أخرى، وخاصة قدرته المذهلة على مواءمة سعادة المواطنين مع مرور الوقت.

وأخيرًا، ربما توضح حالة فرنسا التأثيرات السلبية المترتبة على الاقتصاد الذي كان نموه ضعيفًا ومتوقفًا مقارنة بجيرانه منذ سبعينيات القرن العشرين.

أسئلة المنهج

بادئ ذي بدء، دعونا نؤكد أن اقتصاد السعادة لا يقدم مناقشة فلسفية مسبقة لما ينبغي أن تكون عليه الحياة الجيدة أو الحياة السعيدة. لا يتعلق الأمر بإسناد مصادر السعادة الفردية أو الجماعية إلى العقل، بل على العكس من ذلك، بتمرير الفرضيات والاقتراحات والنظريات المختلفة المتعلقة بالسعادة من خلال ترشيح الملاحظات التجريبية. ويشمل هذا النهج التشكيك في البيانات، أي: في هذه الحالة، الأشخاص المعنيين.

قد يبدو من المذهل محاولة قياس السعادة، وهي فكرة شخصية بامتياز. ومع ذلك، نظرًا لأنها فكرة شخصية، فمن المهم ترك الأمر لكل فرد للتعبير عن مدى هذه السعادة. وبعد ذلك، إذا كانت الجزيئات قادرة على التحدث، فهل سيرفض علماء الأحياء الاستماع إليها؟

في الدراسات الاستقصائية للأسر المعيشية، نجد أسئلة تطلب من الأشخاص مباشرة وضع أنفسهم على مقياس الرضا: «بشكل عام، في الوقت الحالي، ما مدى رضاك عن حياتك: راضٍ تمامًا، راضٍ إلى حد ما، غير راضٍ على الإطلاق؟» أو: «من 1 إلى 10، في أي مستوى تضع نفسك في مقياس السعادة؟» غالبًا ما ترتبط التفسيرات بالمستويات. على سبيل المثال، الرقم 1 يعني «غير راضٍ تمامًا» أو «تعيس جدًا» ويعني الرقم 10 «راضٍ تمامًا» أو «سعيد جدًا». وفي بعض الاستبيانات يُقدم المقياس على

أنه «مقياس الحياة» ومستوياته على أنها مجموعة الاحتمالات، على طريقة هادلي كانتريل(2): «هنا مقياس يمثل مقياس الحياة. لنفترض أن الجزء العلوي من المقياس يمثل أفضل حياة بالنسبة لك، والجزء السفلي من المقياس يمثل أسوأ حياة بالنسبة لك. أين تضع نفسك شخصيًا على هذا المقياس في هذه اللحظة؟».

يفسر الباحثون في العلوم الاجتماعية الإجابات التي قدمها المبحوثون على أنها مقياس موجز لجودة حياتهم، وهو حكم شامل ناتج عن نوع من التوليف الشخصي الذي يفعله كل منهم بناءً على الجوانب الأكثر صلة بوجودهم. وبالتالي فإن هذه الطريقة تجعل من الممكن الاستغناء عن حكم الخبراء.

بمجرد جمع البيانات، يمكننا تقدير الأمر باعتباره نوعًا من «وظيفة السعادة الفردية»، أي: العلاقة النموذجية، ضمن مجموعة سكانية معينة، بين مستوى السعادة المعلن عنه من قبل كل شخص وظروف الحياة المختلفة: الخصائص الديموغرافية مثل العمر والجنس والحالة الاجتماعية وعدد الأطفال، والخصائص المهنية مثل مستوى التعليم والمهنة والحالة الوظيفية والدخل وما إلى ذلك. يمكننا أيضًا دمج المزيد من الكميات الإجمالية، مثل الدخل القومي ومعدل البطالة ومعدل التضخم. يوفر تقدير الاقتصاد القياسي تقييمًا لمتوسط الارتباط بين كل متغير وسعادة الفرد. لذا، فبدلًا من التساؤل بشكل مجرد عما إذا كان النمو عاملًا من عوامل السعادة، فإن الأمر يتعلق «بطرح سؤال» عن البيانات.

هناك حاجة لاتخاذ بعض احتياطات الاستخدام.

قد يكون من المفيد الرجوع إلى الرسم البياني التالي:



تعتمد سعادة الشخص جزئيًا على ظروفه المعيشية الممثلة بالمستطيل الموجود على اليمين. إن «وظيفة الرفاهية» الفردية تحول هذه الظروف المعيشية إلى سعادة كامنة محسوسة. ومن ثم يجب على الفرد التعبير عن هذا المستوى من السعادة الذي يشعر به من خلال اختيار مقياس مرتبط بتسمية لفظية مثل «سعيد جدًا» أو «تعيس» وما إلى ذلك.

أولًا، لنأخذ في عين الاعتبار السهم الأيمن. يمكن لشخصين يعيشان في الظروف العائلية نفسها، والمادية والاجتماعية أن يقدراها بشكل مختلف. عندما نقدّر العلاقة بين الظروف المعيشية والسعادة المعلنة، فإننا نحصل على علاقة متوسطة نموذجية للسكان الذين شملهم الاستطلاع. وهذا لا يقتصر بأي حال من الأحوال على البيانات الشخصية. نحقق التقريب نفسه تمامًا عندما نقدر دالة الطلب على القهوة: فنحن مهتمون بعد ذلك بالعلاقة المتوسطة بين السعر والكمية المشتراة، مع العلم أن هذه العلاقة في الواقع تتغير حسب المستهلكين.

وفيما يتعلق بالسهم الأيسر، تنشأ مشكلة أخرى.

بالنسبة للمستوى نفسه من السعادة «الحقيقية» (التي يشعر بها شخصان بالفعل)، فقد يختار أحدهما قياس أدنى من الآخر، وذلك ببساطة بسبب الطريقة التي يعبرون بها عن أنفسهم. ولكن

يمكن التغلب على هذا النوع من المشكلات إذا كانت هذه الاختلافات بين الأفراد مستقرة مع مرور الوقت، وإذا كانت لدينا بيانات طولية من الاستبيانات التي تستجوب الأفراد أنفسهم سنة بعد سنة (الاستبيانات «الثابتة»(3)). يمكننا بعد ذلك أن نفكر في الاختلاف. يساعد ذلك في الإجابة على السؤال التالي: «ما شعور الفرد حيال حصوله على زيادة بنسبة 10% عن العام الماضي؟» مثل هذه الدراسات على العينة الثابتة لعامة السكان موجودة في ألمانيا منذ عام 1984، وفي بريطانيا العظمى منذ عام 1996، وفي روسيا منذ عام 1994، وفي أستراليا منذ عام 2001. وهذه القائمة ليست شاملة على الإطلاق، ولكن فرنسا ليست جزءًا منها للأسف.

خصوصية أخرى تتعلق بالسهم الأيسر: من المؤكد أنه يتم الشعور بالسعادة بقوة معينة، لكن المقياس المقترح ليس مستمرًا. إنه ترتيبي (لا يمكننا الإشارة إلى مستوى السعادة بـ 2.5). علاوة على ذلك، قد تضطر إلى أن تصبح أكثر سعادة للانتقال من 9 إلى 10 مقارنة بالانتقال من 7 إلى 8. لكن هذه مجرد مشكلة فنية، يمكن التغلب عليها باستخدام نموذج إحصائي مناسب.

بيانات موثوقة؟

إذا كانت فكرة استخدام البيانات «التصريحية» قد استقبلت في البداية ببعض التردد، فقد اكتسبت الآن الاعتراف وانتشرت في جميع مجالات الاقتصاد والعلوم الاجتماعية. قد نخشى للوهلة الأولى أن هذه البيانات لا تعكس حقًا حالة السعادة التي يشعر بها الأفراد، وأنها تعاني من تحيزات الرغبة الاجتماعية، أو الحالة المزاجية، أو

السياق الخاص للحظة التي يجيب فيها الفرد على الاستبيان. وبعبارة أخرى، فإن السؤال هو ما إذا كانت العبارات الشخصية تقيس أي شيء آخر غير «الضوضاء»، أي: إشارة بلا بنية أو معنى. وهناك مؤشرات كثيرة تدعو إلى التفاؤل في هذه الشأن.

أولًا: تتمتع مقاييس السعادة ببنية مستقرة للغاية. توجد ارتباطات معينة بين السعادة المعلنة وظروف المعيشة بشكل منهجي، بغض النظر عن البلد وسنوات جمع البيانات. وبالتالي فإن السعادة المعلنة تتراجع مع تقدم العمر، حيث تصل إلى الحد الأدنى عند سن 45 عامًا ثم ترتفع مرة أخرى. تقول النساء إنهن أكثر سعادة من الرجال في البلدان المتقدمة؛ فالعاطلون عن العمل هم أكثر تعاسة بشكل منهجي من العاملين، وهذا التأثير يتجاوز بكثير فقدان الدخل الناجم عن ذلك. العيش مع شخص ما هو مصدر لزيادة السعادة، وأيضًا الدين والعلاقات الاجتماعية. باختصار، هيكل السعادة المعلنة غير مفاجئ نسبيًا (باستثناء تأثير العمر)، مما يستبعد احتمال أن يكون ذلك بسبب المصادفة فقط ولا يحتوي على معلومات مفيدة.

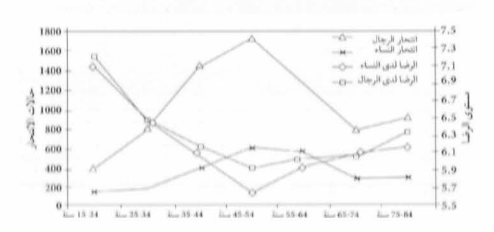
كما أظهرت اختبارات الصدق أن مستوى السعادة المعلن عنه لدى أي شخص يرتبط بشكل وثيق جدًا مع ما يشير إليه المقربون منه (الأصدقاء أو شريك الحياة)، مما يثير نوعًا من «الموضوعية» للرفاهية الذاتية التي يعيشها الأفراد. ووجدت اختبارات أخرى، ارتباطات بين مستوى السعادة المعلنة لدى الأشخاص وضغط الدم ومعدل ضربات القلب والمقاييس الفسيولوجية الأخرى. وأخيرًا، تتيح بيانات العينة الثابتة إمكانية تحديد القوة التنبؤية للعبارات الشخصية. إن مستوى الرضا الذي

يعلنه الشخص في لحظة معينة يجعل من الممكن التنبؤ بسلوكه المستقبلي من حيث الحراك المهني والتغيب عن العمل، ومتوسط العمر المتوقع وحتى خطر الطلاق.

وبروح إميل دوركهايم، دعونا نوضح الارتباط بين السعادة وعدد الوفيات بسبب الانتحار في فرنسا، في الفترة 2010-2011. من المؤكد أن سؤال السعادة يهدف أكثر إلى جمع مقاييس الصحة العقلية الإيجابية. ومع ذلك، فإن التوازي (المعكوس) بين منحنيات السعادة والانتحار حسب العمر يشير إلى أن التصريحات بالسعادة لا يمكن فصلها تمامًا عن الواقع الذي يشعر به الناس. تتزامن ذروة الانتحار، عند سن 45 عامًا تقريبًا، مع النقطة المنخفضة لمنحنى الرضا عن الحياة، لكل من الرجال والنساء. يعني ذلك عدد الوفيات بسبب الانتحار، وليس معدل الانتحار لكل 100 ألف نسمة. ويمكننا أن نتحقق بفضل الإحصائيات التي جمعتها منظمة الصحة العالمية، من أن هذا المؤشر الأخير يمثل النمط نفسه، باستثناء الزيادة في معدل الانتحار للفرد بعد سن السبعين.

الرسم البياني 1

عدد الوفيات بسبب الانتحار (2011) والرضا عن الحياة (2010)، حسب الفئات العمرية في فرنسا.



المصدر:

http://www.cepidc.inserm.fr/cgi-bin/broker.exe

«Satisfaction dans la vie» France, European Social Survey, 2010.

السعادة والرضا والرفاهية، هل تغطي هذه المفاهيم الركيزة نفسها؟ قد تبدو المقاربة التي اختارها الاقتصاديون غريبة، خاصة بالنسبة للفلاسفة الذين سيبدؤون، في معظمهم، بمحاولة تعريف هذه المفاهيم. تتألف هذه المقاربة من عدم الحكم مسبقًا على ما يضعه الناس وراء هذه المصطلحات، ومن جمع هذه المعلومات، ثم تحليل محتواها، من خلال التساؤل، كما يفعل فلاسفة اللغة، عما يقصده الناس عندما يستخدمون كلمات «السعادة»، و«الرفاهية»... إلخ.

الاستنتاجات التي تتقاسمها المهنة بشكل عام هي كما يلي. يمكننا أن نميز ضمن مفهوم السعادة بعدين رئيسيين: من ناحية: البعد المتعي، وهو نظام الإحساس، ومن ناحية أخرى: البعد المعرفي، وهو نظام إصدار الحكم. إن الصيغة المتعلقة بالرضا («هل أنت راضٍ عن حياتك؟») قد تناسب البعد المعرفي أكثر من سؤال السعادة («هل أنت سعيد؟»)، لكن كلاهما له بنية متشابهة للغاية(4). ولهذا السبب سنستخدم مصطلحات «السعادة» و«الرفاهية» و«الرضا» بالتبادل هنا، حتى لو لم تكن هي الشيء نفسه بالمعنى الدقيق للكلمة.

هناك نوع آخر من الاستبيان الذي يقيد بوضوح فكرة الرفاهية في بعدها العاطفي المباشر. يُطلب من المبحوثين الإشارة إلى المشاعر التي مروا بها خلال النهار أو الأسبوع الماضي أو لحظات مختلفة

من جدولهم الزمني، والاختيار من قائمة تتضمن الفرح، أو المتعة، أو السعادة، أو الاسترخاء، أو الضحك، أو الابتسامة، أو على العكس من ذلك، الغضب والحزن والمخاوف والقلق والإحباط... إلخ.

انطلاقًا من هذا المنهج، يمكننا بناء «مؤشر التعاسة»، (U-index «اختصارًا لـ(Unhappiness Index)»، والذي يقيس نسبة الوقت الذي سيطرت فيه التأثيرات السلبية على التأثيرات الإيجابية. هكذا كشفت دراسة عن التسلسل الهرمي لأوقات اليوم بالنسبة لألف من سكان تكساس، من خلال مؤشر التعاسة المتزايد: العلاقات الحميمة، والعلاقات الاجتماعية بعد العمل، والاسترخاء، والعشاء، والغداء، والرياضة، والممارسة الدينية، والعمل المنزلي، ورعاية الأطفال، والتنقل بين المنزل والعمل، والتنقل بين العمل والمنزل(5). وترتبط هذه المقاييس العاطفية ارتباطًا وثيقًا بمؤشرات الرضا عن الحياة والسعادة، لكنها لا تمتلك الهيكل نفسه تمامًا. وهي -على وجه الخصوص- أقل حساسية للأحداث الخارجية وأقل تأثرًا دائمًا بالتغيرات في ظروف الحياة المادية للأشخاص(6). سنركز هنا على السعادة والرضا عن الحياة، بدلًا من المقاييس العاطفية قصيرة المدى.

السعادة أم المنفعة؟

أشرنا إلى أن دراسة السعادة مبررة بكونها الدافع العام للفعل الإنساني، الذي يشمله مفهوم «المنفعة»؛ هذا المفهوم الذي يسعى إليه الأفراد، وفقًا لعلم الاقتصاد. من الواضح أن ذلك صحيح إلى حد ما اعتمادًا على العصور والمجتمعات. وحتى في مجتمعاتنا الحديثة، يبدو أن العديد من الأفعال تخضع لدوافع أخرى، وأبرزها الأعمال البطولية،

والتضحية بالنفس من أجل قيم أعلى من السعادة الفردية... إلخ.

من المؤكد أنه من الممكن تفسير هذه الأفعال على أنها موجهة نحو البحث عن السعادة الجماعية المستقبلية (أو تجنب المزيد من التعاسة). ويمكن أيضًا الادعاء أنه حتى الأفعال التي تتم بدافع الواجب على حساب السعادة تلبي مبدأ اللذة، إلى حد أن الذات لا يمكن أن تكون سعيدة بدون هذه التضحية. فهل السعادة إذن مجرد هدف واحد من الأهداف التي يسعى الناس لتحقيقها، وهي أهداف تندرج تحت فئة المنفعة، أم أن هذه الأهداف المختلفة كلها جزء من مكونات سعادتهم؟

يقدم مقال كتبه أربعة اقتصاديين من جامعة كورنيل بعض الإجابات على هذا السؤال الفلسفي(7). قدم المؤلفون لمجموعة مكونة من 2700 شخص أسئلة من نوعية الاختيار الثنائي المقابلة للمواقف المتخيلة (تجارب الاختيار). على سبيل المثال: «لنفترض أن لديك الاختيار بين عرضين للعمل. الوظيفتان متطابقتان تمامًا، باستثناء عدد ساعات العمل والراتب. تقدم الوظيفة الأولى راتبًا قدره 80 ألف يورو سنويًا لعدد معقول من الساعات، مما سيسمح لك بالنوم نحو سبع ساعات ونصف في الليلة في المتوسط. الوظيفة الثانية ستدفع لك 140 ألف يورو سنويًا، لكنها ذات ساعات غير منتظمة ولن تمنحك سوى ست ساعات من النوم في الليلة الواحدة في المتوسط. بين هذين الخيارين:

- أي خيار من شأنه أن يجعلك أسعد بشكل عام؟

- أيهما ستختار لو كان أمامك الاختيار بين هذين الاحتمالين فقط؟».

اقترح ثلاثة عشر سيناريو من هذا النوع على المبحوثين: اختيار سكن أكبر أو أقرب إلى مكان العمل؛ اختيار مدينة الإقامة الأكثر جاذبية اجتماعيًا، ولكنها أقل مهنية؛ اختيار راتب أعلى في المطلق، ولكنه أقل مقارنة بالزملاء الآخرين؛ الاختيار بين حياة مريحة بصفته فنانًا معترفًا به ولكنه صغير، وحياة في فقر يليها نسل فنان كبير... إلخ. وفي غالبية الحالات (83%)، تتزامن اختيارات الأفراد مع احتمال حياة أكثر سعادة. عندما لا يكون الأمر كذلك، فذلك لأن الناس قد أعطوا الأولوية للوضع الاجتماعي أو الواجب. لذلك توضح هذه المقالة حقيقة أن البحث عن السعادة هو ما يشكل بالفعل الدافع الأساسي للاختيارات الفردية.

السعادة أم القدرات؟

إن النقد الأكثر شراسة وقوة للعبارات الشخصية عن السعادة، وربما حتى لمفهوم السعادة نفسه، قد أتى من الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل، أمارتيا سين(8). فوفقًا له، تعتمد نوعية حياة الشخص على استقلاليته والإمكانيات المتاحة له («قدراته»). لكن الإنسان الفقير، الذي عاش دائمًا في حالة من الحرمان، محرومًا من أي إمكانية للتغيير (القدرات)، يمكنه أن يعتاد على وضعه، ويتقبله، ويتأقلم معه، ويعلن أنه سعيد نسبيًا. ومع ذلك، هل ينبغي أن يؤخذ إعلانه بأنه سعيد على محمل الجد؟

ويسلط هذا النقد المهم الضوء على مشكلة تفسير مقياس السعادة وفقًا للإطار المرجعي للأفراد. ومن المؤكد أنه من الضروري أن نأخذ تأثير السياق هذا في الاعتبار، وهو ما سنفعله لاحقًا.

الفصل الأول:
النمو دون سعادة دائمة

«هل زيادة دخل الجميع تزيد من سعادة الجميع؟» يبدو أن البيانات تقدم إجابة سلبية على هذا السؤال الساخر الذي طرحه ريتشارد إيسترلين، على الأقل في الأمد البعيد. وهذا النقاش هو الأهم والأكثر إثمارًا في هذا المجال من البحث، فهو عبارة عن محاولات مثيرة للجدل حول الحقائق نفسها لتفسير هذا الاكتشاف المتناقض. وعلى الرغم من الجهود التي تزداد تعقيدًا لمؤيديها، فإنها لم تسفر عن نصر نهائي لأحد المعسكرين.

ثلاثون سنة مجيدة راحت عبثًا

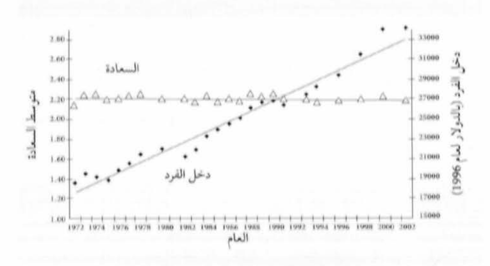
منذ عام 1974، تساءل ريتشارد إيسترلين، عالم الديموغرافيا والاقتصادي الكاليفورني، عما إذا كانت فترة النمو القوي التي شهدتها الولايات المتحدة للتو في حينه قد أدت إلى زيادة في الرفاهية الشخصية للسكان. وكانت الإجابة من البيانات المتاحة حاسمة: نسبة الأميركيين الذين أعلنوا أنهم «سعداء للغاية» (30%) لم ترتفع بشكل ملحوظ بين عامي 1947 و1970. منذ ذلك الحين، عمّم إيسترلين والمؤلفون المشاركون المختلفون بتعميم هذه الملاحظة باستخدام سلاسل بيانات أطول وأكثر عددًا بمرور الوقت، فيما يتعلق بالولايات المتحدة وأوروبا والصين... إلخ. وواحدة من أكثر الحالات إثارة للدهشة هي حالة اليابان، حيث لم يُظهر متوسط رضا السكان أي اتجاه تصاعدي بشكل واضح، على الرغم من نمو بلغ 5% سنويًا في المتوسط، في الفترة من 1958 إلى 1986.

يمثل الرسم البياني 2 متوسط مستوى السعادة

الذي أعلنه الأمريكيون بين عامي 1972 و2002. ونلاحظ تقلبات في متوسط السعادة، اعتمادًا على الوضع الاقتصادي، ولكن لا يوجد اتجاه تصاعدي على الرغم من تضاعف دخل الفرد تقريبًا خلال هذه الفترة. في الاستبيان المستخدم لتطوير الرسم البياني، تم قياس السعادة على مقياس من ثلاثة مستويات (يتوافق مع التسميات «سعيد»، «سعيد إلى حد ما»، «تعيس»)، وهنا يكمن المدى المنخفض للتغيرات التي تم قياسها.

الرسم البياني 2

تطور دخل الفرد ومتوسط السعادة في الولايات المتحدة 1972-2002



المصدر:

Richard Easterlin, «Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?» , journal of Economic Behavior and Organization, vol. 27, 1995, p. 35-47.

الحقل: تُقاس السعادة على مقياس من ثلاثة مستويات: «بشكل عام، ما مدى سعادتك هذه الأيام؟» (1) - «لست سعيدًا جدًا»، (2) - «سعيد بما فيه الكفاية»، (3) - «سعيد جدًا». أسئلة الرضا

مأخوذة من المسح الاجتماعي العام الأمريكي.

شكل اكتشاف هذه «الحقيقة النمطية» زجاجة حبر لمجال البحث المكرس للرفاهية الشخصية. وهو في الواقع محفوف بالعواقب. على المستوى النظري، يشير إلى أن الفرضية الاقتصادية لعقلانية الأفراد ليست واقعية، حيث إن الجهود التي يقوم عليها النمو لا يبدو أنها تؤدي إلى مكاسب في الرفاهية التي كانت تمثل له الهدف بالتأكيد. فهل الناس مخطئون بشكل منهجي بشأن العواقب المترتبة على أفعالهم، أم أنهم لا يسعون إلى تحقيق الحد الأقصى من رفاهيتهم؟ أم أنهم عقلانيون فرديًا وليس جماعيًا بسبب آثار الترابط والتفاعلات الاجتماعية بين أفراد المجتمع؟

على أية حال، يبدو أن توازن الجهود والموارد التي يخصصها المجتمع لإنتاج السلع لا ينتج فائضًا صافيًا من حيث الرفاهية. وفيما يتعلق بالسياسة الاقتصادية، إذا كان علينا أن نتخلى عن النمو، فإن نموذج التنظيم الاجتماعي برمته هو الذي يجب إعادة النظر فيه. ومن السهل أن نتصور الاهتمام الكبير الذي أثارته هذه الرؤية.

اكتسبت منحنيات إيسترلين المسطحة سمعة سيئة باسم «مفارقة إيسترلين». إنها في الواقع تشكل مفارقة، وذلك لسببين. فمن ناحية، كما ذكرنا للتو، فهي تتعارض مع الحدس الحالي والبديهيات الاقتصادية. ولكن من ناحية أخرى، فإن البيانات المتاحة تقدم دروسًا متناقضة فيما بينها. إن غياب توجه طويل المدى في مستويات السعادة يتناقض مع أربع حقائق نمطية أخرى.

1. *متوسط السعادة للفرد حساس للغاية للوضع الاقتصادي*. على المدى القصير، فهو يتابع عن

كثب الدورة الاقتصادية، وبالتالي الدخل القومي. لدرجة أن مقالتين حديثتين توضحان التوازي المذهل بين سعر سوق البورصة الأمريكية (الذي يقاس بمؤشر داو جونز أو مؤشر ستاندرد آند بورز لأكبر 500 شركة مدرجة في البورصة) ومتوسط السعادة المعلنة لآلاف الأمريكيين الذين سُئلوا كل يوم من خلال استطلاع مؤسسة غالوب(9).

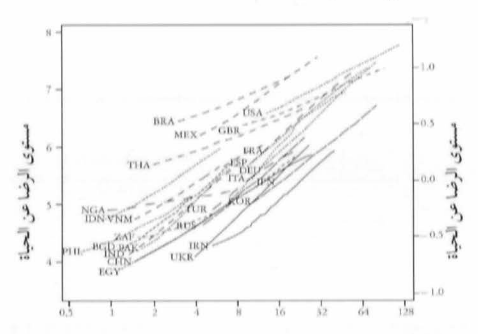
أظهرت العديد من الدراسات أن فترات الركود والبطالة والتضخم وتقلبات الأعمال تقلل من سعادة الناس(10). صحيح أن تأثير الدورة الاقتصادية لا يمكن تشبيهه بتأثير النمو على مدى فترة طويلة: فمن السهل أن نتصور أن السعادة تتأرجح حول اتجاه مستقر طويل الأجل، مثل ثعبان يتموج حول فرع أفقي.

2. في بلد معين، *يقول الأغنياء إنهم أكثر سعادة من الفقراء.* وكما يعترف إيسترلين نفسه، فإن هذه الملاحظة لم ينفها أبدًا أي استبيان، ولا في أي بلد، متقدمًا أو ناميًا(11). العلاقة بين الدخل والسعادة المعلنة ليست خطية؛ فهي مقعرة، أي: أن الفارق في السعادة بين الفقير والأقل فقرًا أكبر منه بين الغني والشخص الغني جدًا. عمّم مؤلفان (بيتسي ستيفنسون وجاستن ولفرز) هذه الملاحظة الخاصة بالارتباط الوثيق بين الدخل والسعادة، من خلال حشد قواعد البيانات الدولية الرئيسية (المسح الاجتماعي العام الأمريكي «American General Social Survey»، رابطة مسح القيم العالمية «World Values Survey»، استطلاع غالوب العالمي «Gallup World Poll»، مركز بيو العالمي لمسح الاتجاهات «Pew Global Attitude Survey»، برنامج المسح الاجتماعي الدولي

«International Social Survey Program»، الخ). ويقدم أحد الرسوم البيانية الخاصة بهم، التي نعرضها أدناه، بوضوح هذا الارتباط بين الدخل والسعادة.

الرسم البياني 3

العلاقة بين الدخل والسعادة في 25 دولة الأكثر سكانًا في العالم



المصدر: Betsey Stevenson et Justin Wolfers, «Subjective Well-Being and Income: Is There Any Evidence of Satiation? », American Economic Review, vol. 103, n° 3, 2013, p. 598-604.

3. إن الأعمال الأخيرة التي ارتكزت على بيانات العينات الثابتة، التي تم فيها استجواب الأفراد نفسها سنة بعد سنة، قد أدت إلى النتيجة نفسها: *الزيادة في دخل الفرد تؤدي إلى زيادة في الرفاهية الشخصية*. تحققنا من أن هذا التأثير يكون سببيًا بالفعل عندما يتأثر دخل الأشخاص بأحداث «خارجية»، أي: مستقلة عن إرادتهم، مثل الفوز

باليانصيب أو معاناة «صدمة» يفرضها الانتقال الاقتصادي(12) كما حصل في مقاطعات ألمانيا الشرقية(13).

4. تظهر المقارنات الدولية أن *الناس في الدول الغنية يقولون إنهم أكثر سعادة في المتوسط من نظرائهم في الدول الفقيرة*(14).

تتوافق هذه الحقائق الأربع النمطية بعضها مع بعض: فهي تشير إلى وجود علاقة إيجابية بين الدخل والسعادة. ومن ناحية أخرى، فهي جميعًا تتناقض مع منحنيات إيسترلين المسطحة. في مجموعها، تبعث هذه الحقائق النمطية برسالة متناقضة: فحتى لو كان الأغنياء، في أي لحظة، أكثر سعادة من الفقراء، فإن هذا لا يعني أن التنمية تحمل الوعد بالسعادة للناس في البلدان الفقيرة.

السعادة والانتقال الاقتصادي

يمكن إضافة عنصر أخير إلى الجدول. هذه هي حلقة الانتقال الذي حصل لبلدان وسط وشرق أوروبا من الاشتراكية إلى الرأسمالية. وبطبيعة الحال، لا يمكن اختزال هذا الانتقال في تطور نصيب الفرد في الدخل؛ فهو يشكل عملية تحرر سياسي واقتصادي واجتماعي. ومع ذلك، فمن اللافت للنظر ملاحظة الارتباط الوثيق بين مستوى السعادة الذي أعلنه السكان وتطور متوسط دخلهم. وقد شهدت اقتصادات هذه البلدان مرحلة أولية من الركود «الانتقالي» القوي، أعقبتها فترة من النمو. وتبعت السعادة التي أعلنها السكان تطورًا مماثلًا: انخفاض أولي حاد، يليه ارتفاع، ثم تذبذب اعتمادًا على الوضع الاقتصادي.

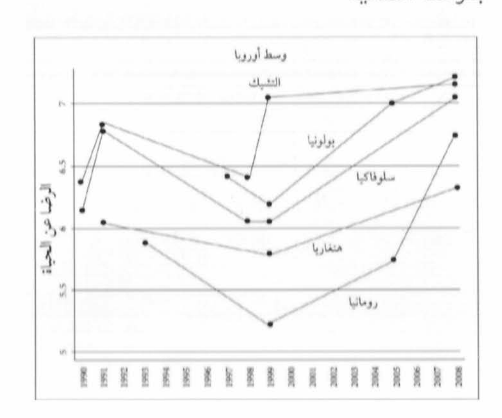
ألا يوحي هذا المثال بأن النمو مصدر للسعادة؟

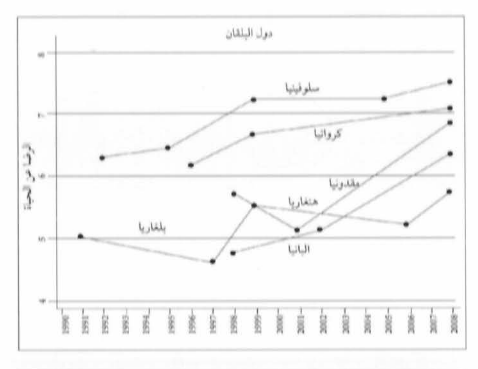
يرفض إيسترلين هذه الحجة من خلال فهم الانتقال بصفته ظاهرة قصيرة المدى. ومع ذلك، فإن الانتقال هو المثال الممتاز لتغيير لا رجعة فيه للنظام، حيث تظهر الخصائص الأساسية للتنمية، بما في ذلك فترة الانطلاق والتغيرات النوعية والمؤسسية العميقة.

وسيحدد الوقت ما إذا كانت الزيادة في الرفاهية الشخصية ستستمر مع نمو الناتج المحلي الإجمالي، أو ستظل راكدة عند نقطة معينة، أو ستعود إلى مستواها الأولي (مستوى عام 1990). حتى الآن، تظهر المعلومات المتاحة أن مستوى السعادة والرضا الذي أبلغ عنه الناس في هذه البلدان أعلى بكثير مما كان عليه في بداية الانتقال (انظر الرسم البياني 4).

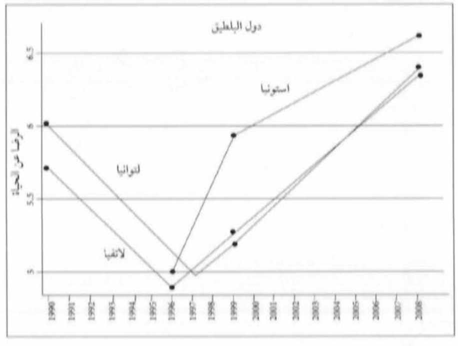
الرسم البياني 4

دخل الفرد ومتوسط السعادة في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية

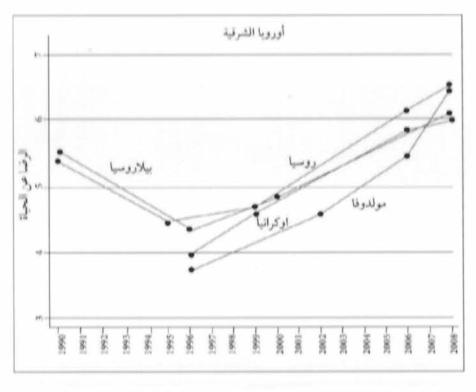


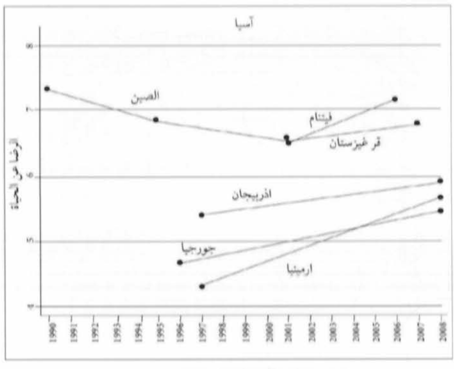


دول البلقان
الرضا عن الحياة
سلوفينيا
كرواتيا
مقدونيا
هنغاريا
بلغاريا
البانيا
8
7
6
5
4
1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008



دول البلطيق
الرضا عن الحياة
استونيا
لتوانيا
لاتفيا
6.5
6
5.5
5
1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008





المصدر: World Values Survey et European Values Survey.

عتبة الشبع؟

إن التناقضات التي تكمن وراء مفارقة إيستر‌لين يمكن حلها إذا كانت هناك عتبة من الرخاء يتوقف بعدها النمو عن تحقيق مكاسب في الرفاهية. ولن يكون النمو ذا قيمة إلا إذا كان هناك أشخاص في بلد يمكنه المساعدة في انتشالهم من الفقر. وبمجرد

تجاوز هذه النقطة، فإن النمو المستمر سوف يتوقف عن إنتاج مكاسب في الرفاهية.

وقد التزم بعض المؤلفين بفكرة «عتبة الشبع» هذه، والتي نجدها بالفعل في كتابات آدم سميث. هذه العتبة من شأنها أن تميز مجتمعات البقاء عن المجتمعات الحديثة أو ما بعد الحداثة، وهي فكرة طورها على نطاق واسع عالم السياسة الأمريكي رونالد إنغلهارت، الأستاذ في جامعة ميشيغان ومدير رابطة مسح القيم العالمية (World Values Survey): «يؤدي التحول من مجتمع المجاعة إلى مجتمع الأمان إلى زيادة كبيرة في الرفاهية الشخصية. ولكننا نلاحظ عتبة يبدو أن النمو الاقتصادي لم يعد بعدها يؤدي إلى زيادة الرفاهية بشكل كبير. وربما تكون هذه الظاهرة مرتبطة بحقيقة أنه في هذا المستوى لم يعد معظم الأفراد يخشون الموت جوعًا. بل بدأوا في اعتبار البقاء على قيد الحياة أمرًا مسلمًا به(15)».

عند أي مستوى من دخل الفرد يمكننا وضع هذه العتبة؟ تختلف الإجابة، بحسب المؤلفين، في نطاق يتراوح بين 10.000 و15.000 دولار سنويًا (في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين). وتعود الصيغة الأكثر جذرية إلى الاقتصادي الإنجليزي ريتشارد لايارد: «بمجرد أن يكون نصيب الفرد في بلد ما أكثر من 15 ألف دولار، فإن مستوى السعادة فيه يبدو مستقلًا عن دخل الفرد(16)».

ومع ذلك، بقدر ما هي الفكرة جذابة، فإنه لا يزال يصعب إثبات وجود عتبة الشبع. الدراسة الأكثر شمولًا حول هذا الموضوع هي دراسة ستيفنسون وولفرز(17). بناءً على مجموعة تضم معظم المسوحات الدولية الكبرى، مع عينات تمثيلية من

البلدان التي تغطي نحو 90٪ من سكان العالم، اختبر المؤلفون فرضية وجود عتبة الكفاف المقابلة لمستوى 8000 و15000 و25000 دولار للفرد. لكن لم تُؤكّد أي من هذه العتبات من خلال البيانات.

بطبيعة الحال، العلاقة بين نصيب الفرد في الدخل ومتوسط السعادة ليست علاقة خطية. إن زيادة قدرها 1000 دولار سنويًا لها تأثير أقوى على سعادة الناس في البلدان الفقيرة. ولكن إذا فكرنا من حيث النسبة المئوية، فإن التأثير هو نفسه أيًا كان مستوى التنمية في البلدان: فكل زيادة بنسبة 1% في نصيب الفرد في الدخل تؤدي إلى المكاسب نفسها في الرفاهية في كل البلدان. كما أنه على الرغم من أن شكل منحنى السعادة قد يعطي انطباعًا بأنه يميل إلى أن يصبح أفقيًا في الجزء الذي يتوافق مع مستوى دخل مرتفع، فإن الأمر ليس كذلك في الواقع. ويستنتج المؤلفون بسخرية: «لو وجدت عتبة الشبع، فإننا لم نصل إليها بعد».

لنلاحظ أن ريتشارد إيسترلين نفسه يرفض هذا التفسير التوافقي لحقيقته النمطية. فقد أكد بقوة، في العديد من المقالات، على الاستحالة الجذرية لنقل العلاقة اللحظية بين دخل الفرد والرفاهية الشخصية، للتنبؤ بالتطور الزمني للرفاهية الشخصية. إن نظرية «لا يوجد جسر no bridge»(18) الجديدة تعرض آفاقًا محبطة للدول النامية، وتمنعها من الأمل في اللحاق بمستوى السعادة في الدول المتقدمة.

هل المكاسب من النمو ضئيلة؟

تشكل منحنيات إيسترلين رسمًا توضيحيًا. هل هي كافية لإثبات عدم وجود صلة بين النمو والسعادة؟ التحدي الأقوى لمفارقة إيسترلين يأتي

مرة أخرى من بيتسي ستيفنسون وجاستن ولفرز. في سلسلة من المقالات الاستفزازية، اتبع المؤلفان منهجيتهم المعتادة، بجمع أكبر نتائج للدراسات المسحية الدولية وأثبتا بعناية العلاقة بين الدخل والسعادة على مر الزمن، سواء داخل نفس البلد، أو فيما بين البلدان. وتمكنا من الحصول على معامل ارتباط موجب (ويختلف إحصائيًا عن الصفر)، حتى بالنسبة للعلاقة الديناميكية طويلة الأمد. بمعنى آخر، وفقًا لهذين الباحثين، فإن العلاقة بين الدخل والسعادة هي نفسها على مستوى الفرد أو الدولة، سواء كانت مقارنات في لحظة معينة أو بفارق عشرين عامًا: في كل نقطة وفي كل مكان، السعادة الشخصية هي دالة لوغاريتمية للدخل.

كما تناول ستيفنسون وولفرز بعض النتائج المخيبة للآمال بشكل خاص التي حققها إيسترلين، وأبرزها الافتقار إلى الارتباط بين النمو والسعادة في البلدين اللذين شهدا تطورًا مثيرًا للإعجاب: اليابان منذ الحرب العالمية الثانية والصين منذ دنغ شياو بينج(19). وفيما يتعلق باليابان، فبعد تحليل البيانات بعناية، لاحظوا وجود انقطاعات في صياغة السؤال الخاص بالسعادة اعتمادًا على السنة. وهذا الانقطاع يجعل من المستحيل تحديد اتجاه طويل المدى. وفيما يتعلق بالصين، فإنهم قد سلطوا الضوء على صغر حجم العينة التي شملها مسح القيم العالمية مقارنة بإجمالي عدد السكان؛ علاوة على ذلك، أُجرِيَ الاستطلاع ثلاث مرات فقط، والأكثر من ذلك، على عينة متغيرة. ولأن العينة في البداية كانت تمثل المجموعات الحضرية إلى حد ما، فإن إدخال سكان الريف (الأفقر) في أحدث موجات المسح قد أدى بطبيعة الحال إلى انخفاض

في السعادة الملحوظة. تدعم دراسات أخرى طويلة المدى استنتاجات ستيفنسون وولفرز أو تؤدي إلى ملاحظة مماثلة ولكن أكثر قياسًا(20).

رد إيسترلين على هذه الدراسات. وانتقد بشكل خاص اختيارهم للبلدان والخلط بين الديناميكيات طويلة المدى والدورات الاقتصادية قصيرة المدى. واستمر مع العديد من المؤلفين المشاركين في توضيح وتطوير تخمينه الأولي. أنتج باحثون مثل أندرو أوزوالد نتائج تجريبية جديدة على غرار إيسترلين.

بشكل عام، لا تزال المهنة منقسمة. وكما لاحظ ألبرت هيرشمان، فإن كل عمل علمي يخضع لدافع عميق. وفي الحالة التي تعنينا، فإن درجة الالتزام بالمبادئ الاقتصادية التأسيسية لمجتمعاتنا الحديثة هي بالتأكيد جزء من هذه الدوافع.

لم يحسم النقاش وظل الجدل محتدمًا. وأخيرًا، تناول السؤال المعلق حجم معامل الارتباط بين سلسلة متوسط الدخل ومتوسط السعادة مع مرور الوقت، وعلى مدى فترة طويلة. وهذا المعامل ضئيل، ولكن هل هو صغير بما يكفي لنهمله؟ عند هذه النقطة يصبح السؤال تقنيًا للغاية. أي: أن المسألة جزئيًا تتعلق بالقوة الإحصائية(21). وبالتالي، وخلافا للرأي السائد، لم يثبت بشكل قاطع أن النمو لا يصاحبه زيادة في السعادة. إن لهذه الصعوبة في الحسم دلالة ما: فهي تثير أسئلة عميقة. هل يمكننا أن نأمل في زيادة السعادة بشكل مستدام، سواء من خلال النمو أو أي وسيلة أخرى؟ هل أداة القياس المستخدمة هنا، مقياس السعادة، قادرة على تسجيل التطورات طويلة المدى؟

الفصل الثاني:
كل شيء نسبي

لم يسلط ريتشارد إيسترلين الضوء على حقيقة نمطية متناقضة فحسب. وقد أشار بنفسه إلى مسارين لتفسيره: المقارنات والتكيف. تعمل الظاهرتان بطريقة متطابقة، إلى حد أنهما تجعلان رضا الفرد لا يعتمد على مستوى معيشته المطلق، بل على الفجوة بالنسبة إلى المستوى المرجعي الذي يمكن أن يشكله دخل الآخرين أو الدخل الذي وصل إليه الفرد نفسه في الماضي.

النظرية الاحتمالية

إن نظرية «الفجوة» هذه، التي طورها علماء النفس(22)، تأخذنا بعيدًا عن النموذج الأساسي للاقتصاد الذي يتميز بعامل محدد ذاتيًا يعتمد رضاه فقط على مستوى استهلاكه وأوقات فراغه. وكما سنرى، تساعد هذه الرؤية بشكل فعال في تفسير مفارقة إيسترلين. بل إنها تتيح لنا أن نعتبر أن النمو قد يقلل من السعادة إذا لم يجلب أي فوائد، ولكنه مكلف من حيث الجهد والوقت. ومع ذلك، فهذا لا يعني أننا سنكون أكثر سعادة بدون النمو.

غالبًا ما قُورِنَت النظرية النفسية «للفجوة» بالفرضية التي بموجبها يكون الإنسان، ربما بسبب تكوينه الفسيولوجي، حساسًا فقط لتغيرات الحالات، بالطريقة نفسها التي يبدو بها الجهاز العصبي مصممًا لاكتشاف الاختلافات في المنبهات نسبة إلى مستوى أساسي بدلًا من مستوى التحفيز(23). وقد دُعِمَت هذه الفكرة من خلال سلسلة من التجارب التي أجراها دانييل كانيمان وآموس تفرسكي منذ أواخر السبعينيات، وقد

حصل دانييل كانيمان، أستاذ علم النفس والاقتصاد في جامعة برينستون، على جائزة نوبل في الاقتصاد عن هذا العمل (توفي تفرسكي في تلك الأثناء).

تقترح نظريتهم أن تستبدل بفرد يسعى إلى زيادة ثروته قدر الإمكان بالمقارنة مع نقطة مرجعية، نموذج الفرد الذي يعمل على تعظيم مستوى ثرائه أو رفاهيته. وبإمكان الأخيرة أن تكون أيضًا تعسفية، وهذا ما يخلق تأثيرات تأطير (framing effect) أقل عقلانية. والفكرة الرئيسية إذن هي أن الإنسان لا يقيّم ولا يشعر بحالاته في أي مستوى، بل فقط في الاختلاف مقارنة بالمستوى المرجعي. وهذا ينطبق على الثروة كما ينطبق على الكميات الأخرى ذات الطبيعة المختلفة، بما في ذلك اللذة والألم.

إن نظرية الاحتمالية التي وضعها كانيمان وتفرسكي تجعل من الممكن تفسير سلسلة كاملة من التحيزات والاختلال في سلوك الأفراد واختياراتهم، فيما يتعلق بالعقلانية الفردية. وهو يشكل أحد أكثر التيارات انتشارًا في الاقتصاد السلوكي. تشكل ثلاث فرضيات مركزية ذلك. وبعيدًا عن تأثير التأطير (framing effect) الذي سبق ذكره، تفترض فرضية تجنب الخسارة أن الأفراد يشعرون بالخسائر بقوة أكبر من المكاسب.

لتجنب الخسارة نتيجتان طبيعيتان: تأثير الهبة (endowment effect) الأوليّ والتحيز للوضع الراهن (statu quo bias). بمعنى آخر، يرتبط الناس بشكل غير عقلاني بما يملكون وبالوضع الحالي؛ لأنهم يجعلون منها النقطة المرجعية التي يقيمون على أساسها أي بديل. وتؤثر هذه «التحيزات» على حساب التكلفة والعائد الذي تُتّخذ

من خلاله الاختيارات، وتخلق ميلًا نحو المحافظة.

تتناسب ظاهرتا التكيف والمقارنة تمامًا مع النظرية الاحتمالية. إذا كان اقتصاد السعادة يتقاطع في كثير من الأحيان مع الاقتصاد السلوكي؛ فذلك لأن كلاهما يفتح الباب لمراقبة سلوك الأفراد كما هم، مع المخاطرة بملاحظة «الاختلالات» فيما يتعلق بفرضية العقلانية المركزية في النظرية الاقتصادية.

حيوان اجتماعي

ينشأ التفسير الأول لمفارقة إيسترلين من الاعتراف بأن الأفراد لا يقيّمون مستوى معيشتهم خارج أي سياق، بل بمستوى معيشة مجموعة مرجعية أو قاعدة اجتماعية.

في الحالة المقيدة، إذا كان الرضا الذي يستمده كل شخص من دخله يعتمد فقط على الفرق بين دخله ودخل شخص آخر، فمن الواضح أن «زيادة دخل الجميع لا يمكن أن تزيد من رفاهية الجميع» (إذا استخدمنا معادلة إيسترلين). لنفترض أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة دخل جميع أفراد المجتمع بالتساوي. سيترك هذا النمو حينها الفجوات في الدخل بينهم دون تغيير، وبالتالي لن يؤثر على رفاهيتهم بأي شكل من الأشكال. بل على العكس من ذلك، إذا زادت دخول البعض أكثر من غيرهم، فإن ذلك سوف يرقى في نهاية المطاف إلى «مجموع صفري»، حيث يكون عدد الفائزين والخاسرين متساويًا.

وهكذا فإن المقارنات ستشكل دافعًا قويًا للعمل والإثراء، لكنها ستكون مجرد وهم. وقد يكون النمو مرادفًا لتدهور الظروف المعيشية للجميع، إذا بدأ السباق على المكانة الاجتماعية -المرادف للتخلي

عن الترفيه والمدخرات- بين الأفراد المهتمين بالحفاظ على مرتبتهم الاجتماعية: (to keep up with the Jones)(24).

وفي السباق نحو الاستهلاك التفاخري، الذي لوحظ في الصين على سبيل المثال، من المؤكد أن الأسر ستستفيد من الاستثمار بشكل أقل في السكن وحفلات الزفاف ومراسم الجنازة، ولكن من المستحيل بالنسبة لهم التنسيق للقيام بذلك، ولا سيما بسبب التحديات الزوجية، في سياق الاختلال الديموغرافي القوي بين الرجال والنساء(25). ولعل السباق على الثروة يشبه هذا الرهان الذي يستحيل تعميمه، والذي يتمثل في تحقيق أداء أفضل من الآخرين.

فهل ستكون فائدة الاستهلاك والدخل نسبية تمامًا؟ وهل قيمة استهلاك الإنسان في نظره فقط بقدر ما يقارنه باستهلاك الآخرين، أم أن مستواه المطلق ما زال يؤخذ بعين الاعتبار؟ تحاول أبحاث السعادة تقديم إجابات تجريبية لهذا السؤال.

في ماذا يهمني دخل الآخرين؟

على مدى السنوات الخمس عشرة الماضية، حاولت العديد من الدراسات تحديد أهمية تأثيرات المقارنة. يعتمد جزء كبير من هذه الدراسات على بيانات المسح التي سبق ذكرها، وتستمر من خلال تقدير دالة السعادة الفردية، التي أُدخِلَ فيها مقياس للدخل المرجعي الذي من المفترض أن يقارن الناس أنفسهم به.

وعلى الفور، طرح السؤال حول كيفية تحديد هذا الدخل المرجعي. وبما أنه من المعقول الافتراض أن الناس يقارنون أنفسهم بمن يقابلونهم بانتظام، فقد

ركزت الاختبارات على المجموعات التالية: البيئة المهنية، والجيران، ومواطنيهم، وأفراد الأسرة. ووفقًا لهذه المنهجية، فإن الباحث نفسه هو الذي يقرر ملامح المجموعة المرجعية. ومن ثم فإن الأمر يتعلق بالتحقق من طبيعة الارتباط بين هذه الكمية والسعادة المعلنة للفرد (أي: معامل الارتباط الجزئي المرتبط بهذا الدخل المرجعي في تقدير سعادة الفرد).

حددت معظم الأعمال من هذا النوع وجود علاقة عكسية بين سعادة الأفراد ومستوى دخل مجموعتهم المرجعية. عند مستوى معين من الدخل الشخصي، يقل رضاي عندما يزيد دخل مجموعتي المرجعية. وبعبارة أخرى، فإن الفجوة بين الاثنين هي التي تؤثر على رضائي. وفيما يتعلق ببيئة العمل، فقد أشارت بعض المقالات إلى أن العلاقة بين الراتب والرضا الوظيفي هي علاقة نسبية بحتة، أي: أنه إذا زاد راتبي وراتب زملائي في وقت واحد بالنسب نفسها، فلن يكون هناك تأثير صافٍ على رضاي(26).

فيما يتعلق بالمقارنات المحلية، تشير الأبحاث المبكرة إلى أن الشخص، عند دخل معين، يكون في المتوسط أكثر سعادة عندما يكون جيرانه أو مواطنوه أقل ثراءً منه(27). قد يبدو هذا مفاجئًا، إلى الحد الذي نعلم فيه أن الظروف المعيشية المحلية أفضل بشكل عام في الأحياء المتميزة اجتماعيًا. في الواقع، أظهرت أبحاث لاحقة أكثر دقة وجود تأثيرين: يفضل الناس العيش في أحياء أكثر ثراءً (بسبب جودة السلع العامة المحلية بالتأكيد)، لكنهم أيضًا حساسون للمرتبة الاجتماعية التي يشغلونها هناك(28).

تكشف الدراسات أيضًا بشكل منهجي عن الطبيعة غير المتماثلة للمقارنات، وهو حدس اقترحه بالفعل جيمس دوسنبيري، خبير اقتصادي استهلاكي: إن مقارنة نفسك بمن هم أفضل حالًا منك هو مصدر للإحباط وانخفاض في الرفاهية، لكن مقارنة نفسك بمن هم أقل ثراءً له تأثير أقل، إن وجد(29). وأخيرًا، قد يعتقد المرء أن المقارنات بين مستويات المعيشة هي ترف ولا تخص إلا سكان البلدان المتقدمة الذين تحرروا من المخاوف المتعلقة بالبقاء؛ ليس الأمر كذلك. واعتمادًا على مدى توفر بيانات المسوحات، سُلّط الضوء على تأثيرات المقارنة في أمريكا اللاتينية والصين ونيبال والهند وجنوب إفريقيا وكينيا.

الإحباط المعترف به

تسلط الأعمالُ المذكورةُ الضوءَ على الارتباط السلبي بين رفاهية الفرد ومتوسط دخل مجموعته المرجعية المفترضة. وللمضي أبعد من ذلك، سعى البعض إلى استغلال الأسئلة المباشرة المتعلقة بالمقارنات الواردة في بعض المسوحات، أو حتى طرح مثل هذه الأسئلة.

وفي الواقع، فإن معظم الأشخاص الذين قُوبِلوا في البلدان المتقدمة والنامية يعترفون بحساسيتهم تجاه المقارنات بين مستويات المعيشة أو الرواتب. ويقولون إنهم يقارنون أنفسهم، بالترتيب التنازلي من حيث الأهمية، مع زملائهم وأصدقائهم وأفراد أسرهم وزملاء الدراسة السابقين وجيرانهم. وكلما زاد الاعتراف بأهمية هذه المقارنات؛ قل عدد الأشخاص الذين يعلنون رضاهم عن حياتهم، وزاد تأييدهم لسياسة الدولة لتحقيق المساواة في الدخل. وهكذا، في عام 2006، أدرك ثلاثة أرباع

الأوروبيين أن مقارنات الدخل تشكل أهمية بالنسبة لهم(30). كلما قارنا أنفسنا أكثر؛ انخفض الرضا عن الحياة، وعن العمل، ونسبيًا عن الراتب. وترتبط شدة المقارنات أيضًا بمقاييس أخرى مثل الاكتئاب أو التشاؤم أو الصحة الشخصية.

وفي فرنسا، أُجرِيَ مسح مخصص للرضا عن الرواتب (Les Salariés et leurs salaires, SALSA) عام 2009 بين 3000 موظف في القطاع الخاص و3000 موظف في القطاع العام. يقول ثلاثة أرباع الموظفين إنهم يقارنون رواتبهم برواتب مجموعة مرجعية. وبشكل أكثر دقة، يقول 50% من موظفي الشركات إنهم يقارنون رواتبهم برواتب زملائهم في المهنة نفسها (54% في القطاع العام)؛ 24% من راتب زملائهم في الدراسة (29% في القطاع العام)؛ 45% للأصدقاء (49% في القطاع العام)؛ 46% لأفراد الأسرة (59% في القطاع العام). وقد قارن ما يقرب من نصف الذين شملهم الاستطلاع رواتبهم مع الحد الأدنى للأجور.

وتضمَن الاستطلاع أيضًا أسئلة حول معرفة الرواتب. في المجمل، يقول 70% من الموظفين إنهم يعرفون تقريبًا رواتب بعض زملائهم؛ قرابة 30% يعرفون رواتب رؤسائهم؛ وقرابة 20% من رواتب مديري شركاتهم، وقرابة 40% من رواتب الأشخاص الذين يمارسون المهنة نفسها في شركات أخرى. ولا تزال هذه الأرقام أعلى قليلًا بالنسبة للقطاع العام(31).

وهنا مرة أخرى، نرى أن الناس في أغلب الأحيان يقارنون أنفسهم بمن هم أكثر ثراءً منهم. يعتقد نصف الموظفين الذين شملهم الاستطلاع أن الأشخاص الذين يقارنون أنفسهم يكسبون أكثر

منهم و35% يعتقدون أنهم يكسبون الشيء نفسه. وبالتالي فإن أولئك الذين يقارنون أنفسهم «بمن هم أسفل منهم» يشكلون أقلية صغيرة للغاية (22% في الشركات و16% في القطاع العام). ويقارن الموظفون أنفسهم أيضًا بين القطاعات: 64% من موظفي القطاع العام لديهم انطباع بأنهم يكسبون أقل من موظفي الشركات (56% في الحالة المتماثلة).

مثال آخر هو الاستبيان حول الحياة في مرحلة الانتقال الاقتصادي، الذي أُجرِيَ في بلدان وسط وشرق أوروبا في عامي 2006 و2010، والذي طلب من الناس مقارنة مستوى معيشتهم مع مستوى المجموعات الأخرى، وكذلك فيما يتعلق بمستوى معيشتهم قبل عام 1989 (أي: قبل بدء فترة الانتقال). كما سال الاستبيانُ المشاركين عن نجاحهم نسبيًا مع والديهم، ورفاقهم في الدراسة وزملائهم الذين كانوا معهم قبل عام 1989. تتيح هذه الصيغة التعرف على تأثير المواقف النسبية الناتجة عن الظروف غير المتوقعة التي فرضتها فترة الانتقال. ومن الناحية المنهجية، فإن الشعور بالتخلف فيما يتعلق بمستواه السابق، أو فيما يتعلق بوالديه، أو فيما يتعلق بزملاء الدراسة السابقين أو أصدقاء العمل، يثبت أنه مصدر قوي للقلق بشكل خاص(32).

علاوة على ذلك، فإن المقارنات المحلية لها تأثير أكبر بكثير على الرضا من المقارنات العالمية. وبالتالي، فإن أولئك الذين يعتقدون أنهم كانوا أقل نجاحًا من زملائهم السابقين ولكنهم في أعلى السلم الاجتماعي هم أقل سعادة من أولئك الذين يعتبرون أنفسهم أقل في السلم الاجتماعي ولكنهم أعلى من

أقرانهم السابقين.

يشير كل ذلك إلى أن المقارنات تكون سيئة بشكل خاص عندما تشير لشخص ما إلى أنه أقل نجاحًا مما كان يمكن أن يكون. إن معرفة انخفاض مستوى المعيشة، أو النجاح بشكل أقل جودة من الزملاء أو رفاق الدراسة السابقين، تعتبر كلها علامات على الفشل فيما يتعلق بإمكانيات الفرد. وبالتالي فإن الشعور بالإحباط النسبي ليس نتيجة للمقارنة مع الآخرين فحسب، بل هو جزئيًا نتيجة للتقييم الذاتي، أي: المقارنة مع الأداء الشخصي المحتمل.

المقارنات والفقر

إذا كان الحصول على دخل أقل من دخل مجموعة مرجعية يشكل مصدرًا للقلق؛ فذلك لأن الأخيرة توفر نوعًا من المعيار. وتشبه هذه الظاهرة مفهوم الفقر النسبي: فهي ليست مسألة البقاء على قيد الحياة أو الحد الأدنى من السعرات الحرارية اللازمة للحياة، بل هي مسألة عدم القدرة على دعم مستوى معين من الاستهلاك المعمول به في مجتمع معين.

وقد أوضح آدم سميث التمييز بين الفقر المطلق والفقر النسبي. في منتصف القرن الثامن عشر، لم يكن الأسكتلنديون الذين لا يرتدون أحذية يعتبرون فقراء للغاية، في حين في إنجلترا فقط أولئك الذين يعيشون في فقر مدقع هم الذين لم يرتدوها. لذلك كانت وصمة العار الاجتماعية المرتبطة بعدم امتلاك الأحذية أكبر في إنجلترا منها في اسكتلندا. وبالتالي فإن الفقر هو حالة الشخص الذي لا يملك الوسائل اللازمة للتوافق مع قاعدة اجتماعية معينة. ويعرّف الاتحاد الأوروبي المنطقة التي يقل دخل الفرد فيها عن 60% من متوسط دخل الاتحاد الأوروبي بأنها فقيرة، وهو ما يوضح جيدًا الطابع

النسبي لهذا المفهوم. وبالتالي، كلما أصبح بلد ما أكثر ثراء؛ ارتفع خط الفقر النسبي. إذا كان هذا يتوافق بالفعل مع مشاعر السكان، فإننا نفهم لماذا لا تزيد سعادة الجميع.

تجربة كاليفورنيا

ولذلك، لدينا الآن مجموعة وفيرة نسبيًا توضح الارتباط السلبي بين المقارنات والسعادة. ولكن كيف يمكن تحديد اتجاه السببية؟ هل المقارنات هي التي تجعل الناس تعساء أم أن الأشخاص التعساء لديهم ميل أكبر لمقارنة أنفسهم بالآخرين الأكثر ثرًاء؟

في عام 2008، أجرى مجموعة من الباحثين تجربة شملت موظفي جامعة كاليفورنيا العامة، متبعين نموذج البروتوكول المزدوج التعمية المستخدم لاختبار فعالية الأدوية. اكتشف هؤلاء الباحثون أن موقع الويب (Sacramento Bee Website) قد ظهر للتو ويعرض رواتب جميع موظفي الدولة، وفقًا لمتطلبات الشفافية التي يفرضها قانون ولاية كاليفورنيا(33). ثم اختاروا عينة مكونة من نحو 3000 موظف من عدة جامعات وتقسيمهم عشوائيًا إلى مجموعتين. أفراد المجموعة الأولى خضعوا «لمعاملة» معينة: لقد تلقوا أولًا رسالة تسألهم عما إذا كانوا على علم بموقع الإنترنت المعني. وبعد عشرة أيام، اتُصِل بهم مرة أخرى للإجابة على استبيان حول رضاهم الوظيفي. واتُصِل بالمجموعة الأخرى بالطريقة نفسها خلال المرحلة الثانية، ولكن دون أن يُبلغوا، في المرحلة الأولى، بوجود الموقع. وتضمن الاستبيان الأسئلة التالية: «هل أنت راضٍ عن راتبك في هذه الوظيفة؟»؛ «هل أنت راضٍ عن وظيفتك؟»؛ «هل تعتقد أن راتبك عادل مقارنة

بالموظفين الآخرين في قسمك؟»؛ «هل تخطط لمحاولة تغيير وظيفتك في العام المقبل؟»

نتائج التجربة هي كما يلي. زار نصف أفراد المجموعة العلاجية الموقع المذكور؛ الغالبية العظمى (80%)، اطلعوا على رواتب زملائهم في قسمهم. والأهم من ذلك، أن الرضا عن وظائفهم ورواتبهم أقل بكثير بالنسبة لأولئك الذين تكون رواتبهم أقل من متوسط الراتب في قسمهم. أعلن الأخيرون أكثر أنهم يعتزمون البحث عن وظيفة جديدة. ومن ناحية أخرى، فإن أولئك الذين يكسبون أكثر من متوسط الراتب في قسمهم لم يتأثروا باستشارة الموقع: فمستوى رضاهم مماثل لمستوى المجموعة المرجعية (groupe de contrôle). وأخيرًا، وعلى نحو غير عادي، بعد عامين من التجربة، كان معدل المغادرة أعلى بالفعل بين الأشخاص في مجموعة العلاج الذين يكسبون أقل من متوسط الدخل، وخاصة أولئك الذين قالوا إنهم يريدون البحث عن وظيفة جديدة.

في هذه التجربة، فُرِضت بالفعل المقارنات على الناس. ولذلك يمكننا أن نكون على يقين تقريبًا من أن الرضا الأقل لدى أولئك الذين يكتشفون أنهم يحصلون على أجور زهيدة نسبيًا يرجع في الواقع إلى الوعي بهذه المقارنة غير المواتية، وليس إلى حالة ذهنية مسبقة.

الغيرة الطبيعية

يمكن الاطلاع على تجربة أخرى، في مجموعة مختلفة تمامًا، عبر الإنترنت(34). يمكننا أن نكتشف فيها تأثير المكافأة غير المتساوية على قرود الكبوشاوات. أُسنِدت المهمة نفسها إلى قردين موضوعين في أقفاص متجاورة: وهي تتضمن

تسليم حجر إلى القرد المُجرِّب. وفي المقابل تكون المكافأة -في البداية- قطعة خيار. ومن ثم، ومن نقطة معينة، يحصل أحد القرود على حبة عنب مكافأة. لكن العنب أفضل من الخيار، من وجهة نظر القرد، خاصة لما يحتوي من السكر. وما دام القردان يكافأن بقطعة خيار، فإنهما يكملان مهمتهما دون شكوى. لكن عندما يحصل أحد القرود على حبة عنب، يرفض الآخر قطعة الخيار التي تلقاها للتو، ويرميها بعنف على الباحث من خلال ثقب في جدار القفص ويهز الشبك بغضب. تبدو المقارنات «طبيعية» في الحيوانات التي تعيش في مجموعات.

التجارب العقلية

أحيانًا وُضِّحت الطبيعة النسبية للرضا باستخدام تجارب الاختيار الافتراضي(35). يُطلب من المشاركين الاختيار بين وظيفتين أو شركتين افتراضيتين، مثل:

أ. دخلك السنوي يصل إلى 50.000 يورو؛ الآخرون يكسبون 25000 يورو.

ب. دخلك السنوي سيرتفع إلى 100.000 يورو؛ لكن الآخرون يكسبون 200000 يورو.

وبالتالي تتيح لنا التجربة معرفة ما يهم الناس أكثر: مستوى معيشتهم في حد ذاته (الخيار ب) أو حالتهم النسبية مقارنة بالآخرين (الخيار أ). في الواقع، تختار غالبية المشاركين (الخيار أ). وقد انحرفت هذه المنهجية في متغيرات متعددة تهدف إلى تحديد ضرورة الاهتمامات النسبية وفقًا للمجالات: السيارة، والسكن، والإجازات، والتأمين... إلخ.

إن تفسير هذا النوع من التجارب دقيق، لدرجة

أن طبيعتها المجردة مساحة كبيرة للخيال. هدفها هو تسليط الضوء على ظاهرة التفاعل الاجتماعي خارج السوق، أي: الاهتمامات الصرفة بالمكانة وليس بالقوة الشرائية المطلقة. ومع ذلك، في عالم حقيقي حيث تعمل الأسواق، فإن انخفاض دخلي النسبي في العالم (ب) سيؤدي بالتأكيد إلى إقصائي بسبب أسعار سلسلة كاملة من السلع الاستهلاكية، وخاصة أندرها: شقق في أحياء جميلة، ملابس فاخرة، إلخ. وحتى لو كنت حساسًا تمامًا للمقارنات، فقد أفضّل هذه السلع بشرط أن تكون ذات قيمة جوهرية أعلى. وأي تجربة لا تأخذ في الاعتبار هذه الصعوبة تظل غير مقنعة. ولحسن الحظ، فإن بعض التجارب تظل كذلك، ولا سيما من خلال تحديد أن أسعار السلع ستظل ثابتة ومتطابقة في كلتا الحالتين.

استهلاك تفاخري

تفترض فرضية الاستهلاك التفاخري، من جيمس دوسنبيري إلى ثورستين فيبلين، أن جزءًا،إن لم يكن كل فائدة من استهلاك سلع معينة، يأتي من «رؤية» الآخرين لما اشتريناه. يوصف الاستهلاك التفاخري عمومًا من خلال المنافسة: فنحن لا نستمد المتعة منه إلا إذا كنا قادرين على عرض أسلوب حياتنا المتفوق على أسلوب حياة الآخرين. ولذلك فهو في الواقع وسيلة لمقارنة الثروة (والسلطة في نهاية المطاف). في حين أنه لا يوجد نقص في الكتابات النظرية التي توضح إمكانية وعواقب هذه الفرضية، فإن الرسوم التوضيحية التجريبية المباشرة نادرة جدًا.

أجرى أوري هيفيكتز، الخبير الاقتصادي في جامعة كورنيل، العديد من الدراسات التي تهدف

إلى التحقق تجريبيًا من وجود مثل هذه الظواهر. في أول دراسة، أجرى استبيانًا هاتفيًا لـ480 أمريكيًا تم اختيارهم عشوائيًا. ويتعلق السؤال بمدى «رؤية» النفقات المرتبطة ببنود الاستهلاك المختلفة. وذلك يعني، مرة أخرى، تجارب الاختيار الخيالي. والسؤال هو: «تخيل أنك تقابل شخصًا موطنه يشبه موطنك. تخيل أن منزله لا يختلف عن أي منزل آخر، إلا أنه ينفق أكثر على [فئة معينة من السلع]. هل ستلاحظ هذا الجانب؟ وإذا كان الأمر كذلك، بعد كم من الوقت؟ هل ستلاحظ ذلك على الفور تقريبًا، عند أول لقاء، أو بعد فترة وجيزة، أو بعد فترة طويلة، أم لا تلاحظه أبدًا(36)؟».

أجاب كل شخص على 31 سؤالًا، كل منها يتوافق مع فئة النفقات. تؤكد نتيجة الاستبيان الحدس الشائع: تبدو الأشياء المادية المتعلقة بالصورة الذاتية، بشكل عام، أكثر وضوحًا من الخدمات غير المادية، حتى لو كانت نفقات تعليم الأطفال «مرئية» بما فيه الكفاية، (أي: أشياء خاصة بالمعرفة الاجتماعية). بعد تحديد العناصر الاستهلاكية الأكثر مرئية، يوضح أوري هيفكتز أن استهلاك هذه السلع يزداد بشكل خاص عندما يزيد دخل الناس، وخاصة بين أغنى 20٪. إن السلع الأكثر مرئية هي في الواقع سلع كمالية وفائدتها نسبية، جزئيًا على الأقل.

في هذه المرحلة، لدينا عناصر كافية لتفسير مفارقة إيسترلين. إن حقيقة إعلان الأغنياء أنهم أكثر سعادة من الفقراء داخل بلد ما يمكن أن تكون مبنية على ظاهرة خالصة ذات فائدة نسبية. وعلى نحو مماثل، فإن المستوى الأعلى من السعادة بين سكان البلدان الغنية يمكن أن يُستمد من «المقارنات

المعولمة». لقد جعلت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العالم «شفافًا»، وأصبح الجميع يعرف تقريبًا كيف يعيش الناس في البلدان الأخرى.

وعلى العكس من ذلك، يقول الأشخاص الذين لا يستطيعون الوصول إلى الإنترنت إنهم أقل ميلًا إلى إجراء مقارنات الدخل. في ظل هذه الظروف، فإن إثراء أي بلد بمرور الوقت لن يؤدي إلا إلى ارتفاع مستوى سعادة سكانه إذا تحسن موقعه النسبي ضمن مجموعة الأمم. وعلى هذا فمن الممكن تفسير مفارقة إيسترلين بظاهرة المقارنات على نطاق عالمي، حتى وإن لم تُثبَت مثل هذه المقارنات بين البلدان بشكل مباشر في الوقت الحالي. ومع ذلك، يقدم إيسترلين تفسيرًا ثانيًا لهذه الظاهرة: التكيف.

الفصل الثالث:
كل شيء يمر

إذا كان النمو لا يتيح إمكانية زيادة السعادة بشكل مستدام، فذلك أيضًا بسبب الظاهرة النفسية للتكيف. الفكرة العامة هي أن رضا الفرد يعتمد على الفجوة بين إنجازاته وتطلعاته. يسعى هذا الفرد لتحقيق أهداف معينة، ولكن دون علمه، تتطور طموحاته مع تقدمه. فبعد أن يحقق المرء الهدف الذي وضعه لنفسه، ينطلق على الفور نحو أفق آخر. وبالتالي لا يمكن أبدًا سد الفجوة، ولا زيادة رضاه. وبما أن تطور التطلعات لا يحدث بشكل فوري، فإننا نلاحظ بشكل رئيس على المدى الطويل ثبات مستوى الرضا.

افتتحت هذه الفكرة مجال البحث المعتمد على البيانات الشخصية للرضا. في السبعينيات، لجأ برنارد فان براغ وزملاؤه الاقتصاديون في مدرسة لايدن في هولندا إلى سؤال أصلي، وهو الحد الأدنى من الدخل: «ما مستوى الدخل الذي سيكون كافيًا لأسرتك لتغطية نفقاتها، مع أخذ كل ما تبذلونه من النفقات في الاعتبار؟» ولذلك يجب على الأشخاص الذين يجيبون على الاستبيان أن يشيروا بأنفسهم إلى المبلغ الذي يعتبرونه ضروريًا «لحياتهم». ومع ذلك، فإننا نرى أن مستوى مطالب الناس يزداد بمرور الوقت مع مستوى معيشتهم: الشخص الذي يحصل على زيادة في الدخل بمقدار 100 دولار في عام واحد، سيعيد تقييم تعريفه للدخل بمقدار 60 دولارًا كحد أدنى بعد عامين. وبالتالي فإن عملية التكيف هذه تؤدي إلى تبخر 60% من التأثير المفيد للدخل.

بعد ذلك، توصل إيسترلين إلى استنتاجات قوية للغاية من هذا النوع من الملاحظة: «تزداد التطلعات المادية بما يتناسب مع الدخل، ونتيجة لذلك، لا يقترب المرء ولا يبتعد عن تحقيق أهدافه المادية، وتبقى الرفاهية دون تغيير» ولكن الأخطر من ذلك هو أن الناس لم يكونوا على علم بهذه الظاهرة، الأمر الذي من شأنه أن يقودهم إلى توقعات خاطئة، وبالتالي إلى خيارات غير فعالة(37). كان من الممكن أن يكونوا أكثر سعادة لو لم يضيعوا جهودهم في محاولة الثراء. وبالتالي فإن هذه الرؤية تشكل عبئًا ثقيلًا ضد النظرية الاقتصادية وحتى الاقتصاد الليبرالي؛ لأنها تصف أفرادًا غير قادرين على رعاية مصالحهم الخاصة.

هل يجب أن نتخلى عن كوننا أكثر سعادة؟

إذا ما أخذنا فرضية التكيف بمجملها، فإنها تعني أنه لا يوجد شيء يمكن أن يغير مستوى سعادة الفرد بشكل دائم. كل شخص مقدر له بطريقة ما مستوى معين من السعادة، تحدده جزئيًا العوامل البيولوجية، وخاصة الوراثة. يُعتقد أن الاختلافات في السعادة بين الأفراد ترجع إلى نوع من اليانصيب البيولوجي. ولنلاحظ أن هذه النسخة الجذرية من التكيف تمنعنا من أن نرى، ليس فقط في الدخل ولكن أيضًا في أي بُعد آخر من أبعاد الوجود، الوسيلة لتحقيق سعادة أكبر. ولم يعد الأمر تهمة ضد النمو، بل دعوة إلى فلسفة الاستسلام أو قبول مصير كل شخص.

خرجت النتائج في هذا الاتجاه كجزء من مشروع لدراسة الأشقاء التوائم، دراسة مينيسوتا للتوائم المتباعدة (Minnesota Study of Twins Reared Apart)، الجاري تنفيذها منذ عام 1979.

قارنت إحدى هذه الدراسات خصائص 137 زوجًا من التوائم المنفصلين منذ الولادة، بعضهم أحادي الزيجوت والبعض الآخر متغاير الزويجوت. وأخِذت القياسات الفسيولوجية، وحاصل الذكاء، وأيضًا نمط الحياة، والمواقف العقلية والسعادة. ومن أكثر النتائج إثارة للدهشة هو أن التشابه قوي بالقدر نفسه بين التوائم التي نشأت معًا أو كانت منفصلة، سواء بالنسبة للتوائم أحادية الزيجوت أو متغايرة الزيجوت. ويقدر الباحثون أنه من بين الاختلافات في متوسط السعادة بين الأفراد، فإن نحو 50% منها يرجع إلى الاختلافات الجينية (والباقي يرجع إلى ظروف حياتهم). ومن خلال تسجيل هذه القياسات بشكل متكرر مع مرور الوقت، يمكننا حساب متوسط قيمتها لكل فرد، أي الجزء «الثابت» منه. ومن ثم يقدر أن 80% من الجزء المستقر من السعادة موروث وراثيًا (أي: الارتباط بين متوسط السعادة على مدى فترات عشر سنوات بين التوائم أحادية الزيجوت)(38).

يعزو عالم النفس جوناثان هايدت الأسلوب العاطفي لكل واحد منا إلى «اليانصيب القشري (قشرة فص الجبهة)»، الذي يُعرّفه بأنه التوازن بين الرغبة والمخاوف، بين العواطف الإيجابية والسلبية(39). سيرتبط هذا التوازن بنوع من عدم التماثل في عمل قشرة فص الجبهة: فالأشخاص الذين يكون نشاط دماغهم أكثر كثافة في الجزء الأيسر من قشرة فص الجبهة سيكونون عمومًا أكثر سعادة وأقل قلقًا وأقل اكتئابًا من أولئك الذين يكون الجزء الأيمن من قشرة فص الجبهة هو السائد. وهذا التباين سيكون في حد ذاته حقيقة ثابتة ويمكن ملاحظته منذ الطفولة.

وبطبيعة الحال، يجوز الشك في العلاقة السببية بين الدماغ والسعادة. من الواضح أن النشاط الدماغي الذي نلاحظه أثناء العمليات العقلية هو الركيزة لهذه الأخيرة، ولكن هل هو السبب؟ على أي حال، فإن وجهة النظر الحتمية هذه تغلق الباب أمام الأمل في أن تكون أكثر سعادة بأي وسيلة.

لنفترض أن كل فرد قد وُهب مستوى أولي معين من السعادة، وهو المستوى «الأساسي». فالسؤال الذي يطرحه التكيف هو ما إذا كان هناك ميل للعودة التلقائية إلى هذا المستوى. يقارن بعض علماء النفس بين التوازن الذي يحافظ على درجة حرارة الجسم ثابتة واستقرار الرفاهية الشخصية: من شأن الآلية التنظيمية أن تحافظ على سعادة كل فرد عند مستوى معين. يمكن للأحداث الإيجابية والسلبية أن تمارس تأثيرات قصيرة المدى على الرفاهية، لكن معظم الأفراد سيعودون بسرعة إلى المستوى الأساسي.

لدعم هذه الأطروحة، غالبًا ما يُستشهَد بمقال كتبه ثلاثة علماء نفس في عام 1978(40). يدرس الجزء الأول من المقالة عينة صغيرة جدًا من 22 فائزًا أمريكيًا باليانصيب، ويظهر أنهم لم يقولوا إنهم أكثر رضًا عن حياتهم من المجموعة المرجعية. على الرغم من الاستشهاد بهذه المقالة على نطاق واسع، فإن النتائج ليست في الحقيقة بهذا الوضوح. فمن ناحية، أعلن الفائزون في الواقع أنهم أكثر سعادة من الآخرين، لكن صغر حجم العينة لم يسمح بإثبات وجود فرق ذي دلالة إحصائية. من ناحية أخرى، أجريَ تحليل مقطعي وليس على عينة ثابتة، أي: أننا قارنا الفائزين بأشخاص آخرين، وليس بمستوى سعادتهم السابقة، وهو أمر غير مقنع للغاية. أما

الجزء الآخر من المقالة فيتعلق بتطور السعادة التي يعلنها الأشخاص الذين يعانون من شلل الأطراف السفلية. وكثيرًا ما يُستشهد بها، خطأً، بأنها توضح أن هؤلاء الأخيرين اعتادوا على مصيرهم ويعودون بعد فترة معينة إلى مستوى سعادتهم الأولي. في الواقع، ما تظهره البيانات هو أن رفاهيتهم لا تزال أقل مما كانت عليه قبل وقوع الحادث.

وتتبعت دراسة أخرى، استنادًا إلى مسح العينة الثابتة الذي أجراه مسح الأسر المعيشية البريطاني (British Household Panel Survey)، تطور رفاهية الأشخاص ذوي الإعاقة الجزئية أو الكلية(41). وفي كلتا الحالتين، انخفضت الرفاهية بشكل كبير؛ وظهرت ظاهرة التكيف بعد بضع سنوات، ولكنها ليست كاملة بعد. وبشكل أكثر دقة، ثوبع 16800 فرد لمدة سبع سنوات، من عام 1996 إلى عام 2004، أجابوا على الأسئلة التالية كل عام: «كيف تصف حالتك الصحية الحالية: هل تعاني من مرض أو إعاقة طويلة الأمد؟ هل صحتك تحد من أنشطتك اليومية بأي شكل من الأشكال؟» في حالة الرد الإيجابي، اقترِحت طريقتين: «أنا معاق، لكني قادر على القيام بالأنشطة اليومية مثل التنظيف، وصعود السلالم، وارتداء الملابس، والمشي لمدة عشر دقائق» (أي: حالة إعاقة متوسطة) أو «أنا معاق ولا أستطيع القيام بأي من المهام المذكورة أعلاه» (أي: حالة إعاقة شديدة).

ومن بين العينة، هناك 100 شخص يعانون من إعاقة خفيفة ونحو 500 شخص يعانون من إعاقة شديدة. جميعهم يقيمون رضاهم عن حياتهم على مقياس من 1 إلى 7. الأشخاص الذين لم يبلغوا عن إعاقة مطلقًا (13800) لديهم متوسط درجة

الرضا عن الحياة قرابة 5،3. أولئك الذين يعانون من الإعاقة في جميع السنوات لديهم درجة الرضا 4،3. ولذلك فإن الفرق مهم. بعد ذلك، حصل 315 شخصًا من ذوي الإعاقة الخفيفة في سنة معينة على درجة 4،7، وحصل 2204 شخص يعانون من إعاقة شديدة على درجة 4.

الشيء الأكثر إثارة للاهتمام هو متابعة الأفراد الذين يعانون من الإعاقة بعد وقوع حادث. بالنسبة لأولئك الذين يعانون من إعاقة خفيفة، نرى أن مستوى رضاهم ينخفض بدرجتين في المتوسط في سنة وقوع الحادث، ثم يعاود الارتفاع بدرجة واحدة في المتوسط بعد عامين. بالنسبة للحوادث التي تؤدي إلى إعاقة خطيرة، فإن الرضا يرتفع نصف درجة فقط. وبالتالي فإن البيانات لا تؤكد صحة فرضية التكيف: لا يوجد تكيف كامل مع الإعاقة، ويفيد الأشخاص ذوو الإعاقة بأنهم أقل سعادة من الآخرين.

وبعيدًا عن حالة الإعاقة القصوى، هل تكشف البيانات الطولية، التي تتبع نفس الأفراد عامًا بعد عام، عن ميل نحو التوازن في السعادة؟ الجواب سلبي إلى حد ما. لنتذكر أن متوسط السعادة الذي يعلنه الأفراد يتغير بشكل كبير خلال دورة حياتهم بعد منحنى على شكل حرف (U): تنخفض السعادة منذ نهاية فترة المراهقة، وتصل إلى الحد الأدنى عند سن 45 عامًا، ثم ترتفع مرة أخرى. ولذلك لا يمكننا أن نتحدث حقًا عن استقرار السعادة، ما لم ندرج في المستوى الاستتبابي (homéostatique) المفترض متغيرًا مرتبطًا بأعمار الحياة.

كل شيء ممل (وليس الدخل فقط)

على الرغم من كل شيء، في عدد معين من المجالات، نلاحظ بالفعل ميلًا نحو التوازن. ومن هذا المنطلق، تحتوي مقالة حديثة على ملاحظات مثيرة للدهشة(42). بالنسبة للأفراد الحاضرين لمدة سبعة عشر عامًا متتاليًا في المسح الطولي لبرنامج (SOEP) الألماني، فإن معظم التغييرات الديموغرافية لها تأثير مؤقت فقط: الزواج والطلاق وولادة طفل وحتى الترمل تكون مصحوبة بذروات من السعادة أو التعاسة، لكن تأثيرها يتبدد في النهاية بعد بضع سنوات. ومن ناحية أخرى، فإن بعض الأحداث تقاوم التكيف: وبالتالي، لا يعتاد الأفراد تمامًا على حقيقة كونهم عاطلين عن العمل.

كل هذه الملاحظات تضع مفارقة إيسترلين في منظورها الصحيح. وفي الواقع، إذا كان الدخل يفضي بشكل خاص إلى المقارنات وظواهر التكيف، في حين تُحمى الأنشطة البشرية الأخرى منها، فمن المؤكد أنه سيتعين علينا أن نفكر في إعادة تخصيص جهودنا ووقتنا نحو المجالات التي من المرجح أن تزيد من سعادتنا بشكل مستدام. ولكن يبدو أن هذا ليس هو الحال. يبدو أن التنافس بين أفراد المجتمع يمتد إلى معظم مجالات وجودهم، حتى الأكثر خصوصية، وليس فقط إلى الفئات التجارية مثل الاستهلاك والدخل. علاوة على ذلك، فإن التأثير الضار للعادة يعدل تصور عدد كبير من تجاربنا، وليس فقط مستوى معيشتنا. وفي الوقت نفسه الذي يتم فيه النمو، فإن جميع الأنشطة البشرية هي التي ينبغي التشكيك فيها إذا كان الهدف الوحيد هو رفع مستوى رضانا بشكل مستدام من خلال الهروب من ظواهر النسبية والاهتراء.

وفي نهاية المطاف، وبسبب ظاهرة التكيف

المتعي، فإن الجهود التي يبذلها الأفراد والمجتمعات لزيادة ثرواتهم قد تذهب سدى. لكن هل يمكنهم الاستغناء عنه؟ قد نأسف بعد فوات الأوان لأن النمو لا يسمح لنا بزيادة سعادتنا باستمرار، ولكن هل من الحكمة أن نتخلى عن ذلك من أجل المستقبل؟ ومن أجل دراسة هذه التساؤلات، سيركز بقية هذا الكتاب على فوائد النمو باعتباره منظورًا للمستقبل، قبل النظر في تأثير غياب النمو، أو حتى التراجع، على السعادة.

الفصل الرابع:
التطلع إلى المستقبل

حتى لو كان النمو والسباق على المكانة الذي يدعمه جزئيًا عديم الجدوى، ألا يشكلان مصدرًا للسعادة في حد ذاته؟ سلط علماء النفس والاقتصاد وحتى أطباء الأعصاب الضوء على ميل الأفراد للتقدم، وخاصة عندما يكون متوقعًا. يركز عملهم على علاقتنا بالمستقبل. إذا كان التكيف يجعل السعادة تعتمد على الانحراف عن التطلعات التي تشكلت في الماضي، في حين تشير المقارنات إلى قاعدة اجتماعية ثابتة إلى حد ما، فالمسألة هنا هي مراعاة التوقع في المستقبل.

وللقيام بهذا، يتعين علينا أن نعترف بفرضية «سلوكية» جديدة بعيدة عن الإطار الاقتصادي الكلاسيكي: حقيقة مفادها أن التمثلات والتوقعات في حد ذاتها من الممكن أن تخلف تأثيرات على الرفاهية. إنها، بطريقة ما، تدفق من السعادة المتوقعة، المحسوسة «مسبقًا»، من منظور حدث مستقبلي. وقد وُضِّح مثل هذه المشاعر باستخدام التصوير بالرنين المغناطيسي: تختلف مناطق الدماغ النشطة اعتمادًا على ما إذا كنا نأمل، ونتوقع حدثًا لطيفًا أو مؤلمًا(43).

وبالتالي فإن المعلومات لا تستخدم فقط لإعداد اختيارات الأفراد بهدف النتائج المستقبلية؛ بل هي في حد ذاتها مصدر لأحاسيس الرفاهية أو الانزعاج. وهذا يؤدي بطبيعة الحال إلى الميل للتقدم.

ميل فطري للتقدم

وفي سلسلة من التجارب البسيطة والبديهية، أثبت جورج لوينشتاين، أستاذ الاقتصاد وعلم

النفس بجامعة ييل، بالتعاون مع العديد من الزملاء، وجود تفضيلات محددة للغاية، وأحيانًا مخالفة لتوقعات النظرية الاقتصادية، فيما يتعلق بالترتيب الزمني للتجارب التي تكون مجزية إلى حد ما وبعضها مرتبط ببعض لتشكل «تسلسلًا». يُظهر الأشخاص المشاركون في تجاربه، في الغالبية العظمى، تفضيلًا للتسلسلات المحسَنة، أي: أنهم يختارون تجربة الأحداث الأكثر إزعاجًا أولًا من أجل الحفاظ على الأحداث الأكثر متعة لوقت لاحق. ولعل الأمر الأكثر إثارة للدهشة هو أنه عندما يتعلق اختيارهم بتاريخ تجربة ما فقط، فإنهم يختارون تأجيلها في الوقت المناسب إذا كانت احتمالًا سارًا وتوقعها قدر الإمكان إذا كانت تجربة غير سارة.

وتتكون إحدى هذه التجارب من تقديم وجبتين للعشاء: إحداهما في مطعم ممتاز، والأخرى في مطعم ذي سعر منخفض(44). بعيدًا عن الترتيب الذي يستخدمون به هذه الهدايا، يختار معظم الأفراد حجز أفضل مطعم لوقت لاحق. حتى عندما يُقدَّم المطعم الجيد فقط، فإن الأشخاص يختارون تاريخًا بعيدًا بدلًا من موعد فوري. يرى المؤلفون أن ذلك علامة على سلوك «التذوق» (البهجة المتوقعة). في تجربة أخرى، هذه المرة ذات الاختيار الخيالي، يجب على الأشخاص الإشارة إلى الوقت الذي يفضلون فيه زيارة عمتهم العجوز المشاكسة وأصدقاء الدراسة السابقين الودودين. الجميع يضعون زيارة عمتهم أولًا ويعجلون بها قدر الإمكان، وكأنهم يقللون من مدة الترقب لهذا العمل الممل.

نوع آخر من التجارب، نفذه دانييل كانيمان وآموس تفيرسكي، يوضح أهمية ترتيب لحظات

التسلسل: يتذكر الأشخاص فقط، بعد وقوع الحدث، لحظة الحدة القصوى (الذروة) ونهاية التجارب التي أخضعوا لها (ومن هنا جاء اسم نظرية نهاية الذروة «peak-end theory»). يبدو أن التجربة غير السارة، مثل وضع يدك في دلو من الماء المثلج، أكثر احتمالًا إذا أضفت سلسلة من تسخين الماء في النهاية (على الرغم من أن هذا يطيل مدة التجربة، التي تظل غير سارة). على الأقل، هذه هي الطريقة التي يتذكر بها الأشخاص الذين خضعوا للتجربة هذه الأحداث في وقت لاحق.

ومع ترتيب آخر للأفكار، نعلم أن رواتب العاملين في العديد من الشركات تتزايد بشكل مستمر على مدى حياتهم المهنية، في حين تتبع إنتاجيتهم عمومًا منحنى على شكل جرس(45). من المؤكد أن سياسة الرواتب هذه تهدف جزئيًا إلى تحفيز الموظفين والاحتفاظ بهم، فضلًا عن ضمان دخلهم ضد مخاطر فقدان الإنتاجية، ولكنها تعكس بالتأكيد تفضيلًا خالصًا للأخيرة لملف الدخل المتزايد بمرور الوقت، وهذا يعني أن إمكانيات الاستهلاك ترتفع أكثر فأكثر.

باستخدام إعلانات السعادة لآلاف الروس المشاركين في مسح الرصد الطولي الروسي Russian Longitudinal Moni-toring) (Survey من عام 1994 إلى عام 2004، تمكنا من توضيح ظاهرة التفضيل لملف استهلاك متزايد مع مرور الوقت(46). بالقدر نفسه من إجمالي الاستهلاك المتراكم على مدى عشر سنوات، فإن الأفراد الذين توقعوا في أغلب الأحيان تحسنًا في وضعهم المستقبلي سيكونون أكثر سعادة بشكل عام. وبالمثل، فإن أولئك الذين زاد استهلاكهم خلال

هذه الفترة سيحصلون أيضًا على درجة سعادة تراكمية أعلى من الآخرين (للقدر نفسه من إجمالي الاستهلاك). وبالتالي، فإن الناس لا يفضلون زيادة أنماط الاستهلاك مع مرور الوقت فحسب، بل إن توقع التحسن المالي يشكل دافعًا للرضا في حد ذاته، بغض النظر عن تأثيرات الاستهلاك المرتبطة به.

لنلاحظ أن هذا التفضيل لزيادة معدلات الدخل يتعارض مع المنطق الاقتصادي الأساسي. من حيث المبدأ، فإن الشخص العقلاني الذي يُعرض عليه طرق مختلفة للحصول على مبلغ كبير ينبغي له أن يفضل تحصيله بالكامل في أسرع وقت ممكن، وليس في هيئة مدفوعات (وحتى مبالغ أعلى على نحو متزايد) موزعة على مدار الوقت. أولًا بسبب نفاد الصبر، ثم لأن المستقبل غير مؤكد (كلمة واحدة «خذ!» أفضل من كلمتين «سوف نعطيك») وأخيرًا لأنه سيكون قادرًا على وضع هذا المبلغ موضع التقدير. ومع ذلك، ليس هذا ما نلاحظه.

كيف يمكننا تفسير هذا التفضيل للتقدم؟ الدافع وراء المعرفة هو أساس التقدم التقني، أو، في لائحة أقل إيجابية، الحاجة إلى الترفيه الباسكالي(47)؟ وبطبيعة الحال، يمكن للمرء أن يتساءل عما إذا كان هذا النوع من التفضيلات لا ينطبق فقط على السكان الذين نشأوا في نظام منظم للنمو وتعلموا لمثل هذا النظام. وعلى العكس من ذلك، فإن هذا الجهد الدائم لتجاوز الآخرين أو تحسين وضع الفرد فيما يتعلق بمرجع سابق قد فسره البعض على أنه آلية ناتجة عن التطور، تضمن ديمومة الجهود من أجل التقدم لدى البشر، من منظور بقاء الجنس البشري(48).

ولذلك يبدو أن التقدم نحو الهدف هو أحد مكونات السعادة. تتوافق هذه الملاحظة مع النظريات النفسية التكميلية التي تؤكد أن السعادة تأتي من المشروع نفسه وليس من الإنجاز(49). لقد حدد علماء النفس حقيقة تغذية التطلعات العالية كعامل مواتٍ للسعادة، إلى الحد الذي يمنح الناس أجندة شخصية، ومعنى لحياتهم اليومية وارتفاع احترام الذات. وعلى العكس من ذلك، غالبًا ما يُشخّص غياب الأهداف على أنه أحد أعراض الاكتئاب.

وأخيرًا، ربما لا تكون عملية التقدم -أي: النمو- وعدًا بالسعادة على المدى الطويل، ولكنها تشكل شرطًا على المدى القصير. فمثلما يدفع سيزيف صخرته، يمكن للإنسان أن يكرس نفسه للنمو، لا ليكون أكثر سعادة في النهاية، ولكن ربما للهروب من التعاسة الأكبر، وللهروب من المزالق التي تهدده. وفي الواقع، تؤدي آليات التكيف والتوقع دورًا في تبرير تفضيل الأفراد لزيادة مستويات الدخل. إن ظاهرة التكيف تتطلب منا أن نحافظ على مستوى معيشتنا، وإلا فإننا سنصاب بالإحباط. إن الميل للتقدم يدعو إلى آفاق التحسين. أخيرًا، يضاف النفور من الخسارة إلى هاتين الظاهرتين لجعل تسلسل التقدم النقي مرغوبًا أكثر بكثير. ومن الواضح أن علاقتنا بالزمن تشكل حجة لصالح النمو.

تأثير النفق

تكمن أهمية التوقعات أيضًا في أصل نوع آخر من الظواهر: «تأثير الإشارة»، أو «تأثير النفق». في مقالة شهيرة، اقترح الخبير الاقتصادي ألبرت هيرشمان أن الفرد يمكن أن يستمد الرضا الإيجابي من مجرد ملاحظة إثراء الآخرين، تمامًا كما يشعر

سائق السيارة العالق في ازدحام مروري في نفق بالسعادة عندما يرى فجأة الصف الآخر من السيارات يتقدم نحو نهاية النفق، إذا رأى فيها علامة تعلن عن خروجه(50). لذا فإننا نتحدث عن «تأثير النفق» عندما تحتوي مراقبة مصير الآخرين -في سياق من عدم اليقين وانعدام الرؤية- على الكثير من المعلومات التي تهيمن على المقارنة والحسد.

تقودنا هذه الملاحظة إلى إعادة النظر في طبيعة العلاقة مع دخل الآخرين وتوضيح أكثر لتفسير مفارقة إيسترلين من خلال المقارنات الاجتماعية. نحن الآن نميز بين قناتين من المحتمل أن يؤثر من خلالها دخل مجموعتي المرجعية على رفاهيتي: قناة المقارنة (تأثير الحالة) والقناة المعرفية (تأثير الإشارة). ويعمل التأثيران في اتجاهين متعاكسين، ويصبح السؤال هو معرفة أي منهما ينتصر على الآخر وتحت أي ظروف.

إن سياق الانتقال في أوروبا الشرقية يفضي بشكل خاص إلى تأثير النفق على غرار أسلوب هيرشمان، حيث إنها فترة تتسم بقدر كبير من عدم اليقين، والتباين الشديد في الدخل الفردي، والافتقار إلى الرؤية فيما يتعلق بالمستقبل. وبفضل مسح الرصد الطولي الروسي (Russian Longitudinal Monitoring Survey)، الذي تابع آلاف الأشخاص منذ عام 1994، يمكننا أن نرى أنه في بداية الانتقال الاقتصادي، زادت السعادة التي أعلنها الأفراد عندما ارتفع دخل مجموعتهم المهنية، بغض النظر عن تطورهم الشخصي(51). من المحتمل أن يكون متوسط دخل العمال الذين يتمتعون بالخصائص الإنتاجية نفسها لعامل معين (الدبلوم، والخبرة المهنية، والمهنة، والمنطقة،

والعمر، والجنس) بمثابة مصدر للمعلومات مما يجعل من الممكن توجيه توقعات الأخير فيما يتعلق بتطلعاته الخاصة. ومع ذلك، كانت هذه المعلومات ذات قيمة، في السياق الروسي الذي شهد تعديلًا عميقًا في العلاقة بين المهارات والأجور.

وكان هذا التأثير ملحوظًا بشكل خاص بين الأشخاص الذين بدا لهم المستقبل غامضًا للغاية، ولا سيما أولئك الذين أجابوا بالإيجاب على السؤال: «هل أنتم قلقون من فكرة عدم القدرة على الحصول على الضروريات الأساسية في الأشهر الاثني عشر المقبلة؟»، وكذلك أولئك الذين يخشون فقدان وظائفهم. وكان أيضًا أقوى بين الشباب. وقد امتدت هذه النتيجة إلى مجموعة من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية، بما في ذلك بولندا والمجر ودول البلطيق(52). وطالما أن الانتقال الاقتصادي قدم لسكان هذه البلدان احتمالات التقدم، في سياق من عدم اليقين، فإن المعلومات المقدمة حول دخل الآخرين يعتبر بمثابة إشارة إيجابية.

ولعل الأمر الأكثر إثارة للدهشة هو أنه يمكننا أن نرى، بفضل المسح الأمريكي (General Social Survey) الذي استطلع آراء آلاف الأمريكيين كل عام منذ بداية السبعينيات، أن تأثير المعلومات هو المهيمن أيضًا في الولايات المتحدة. ومرة أخرى، يمكن تفسير هذه النتائج في ضوء درجة التنقل الملحوظة لدى الأشخاص. ومن المعروف أن الأميركيين يؤمنون بإمكانية الارتقاء في سلم الدخل إذا عملوا بجد لتحقيق ذلك. وليس من المستغرب، في هذا السياق، أن يسود تأثير الإشارة لدخل الآخرين.

وعلى العكس من ذلك، تتميز بلدان أوروبا القديمة

بمجتمع أكثر استقرارًا بكثير من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية: فلا يسود هناك الشك نفسه بشأن مستقبل الأجور، ولا حول مكانة كل فرد على السلم الاجتماعي. كما يضع الأوروبيون قدرًا أقل من الثقة في دور الجهد في النجاح الاجتماعي مقارنة بالأميركيين. ولهذا السبب يمكننا أن نرى أن تأثير المكانة (قناة المقارنات) في جميع بلدان أوروبا الغربية يسود على تأثير الإشارة.

بشكل عام، نرى أن دور دخل الآخرين يعتمد على السياق الاجتماعي. انخفاض التنقل وانخفاض عدم اليقين في حالة أوروبا القديمة، وارتفاع التنقل في الولايات المتحدة، وارتفاع عدم اليقين في أوروبا الجديدة أو حتى في الصين، حيث أظهرت إحدى الدراسات أنه إذا قارن سكان القرية أنفسهم بالفعل بالأعضاء الآخرين في القرية (طُرح عليهم السؤال مباشرة)، فإن متوسط دخل القرية هو مصدر زيادة وليس انخفاضًا في رفاهيتهم الشخصية(53). يهيمن الطموح على الغيرة في السياقات التي تكون فيها الحالات أقل ثباتًا.

إن البيئة المهنية هي بالتأكيد المجموعة المرجعية الأكثر صلة والأكثر طبيعية، وهي المجموعة التي نتفاعل معها بشكل متكرر. ومن المحتمل أيضًا أن تؤدي قناة الطموح دورًا أكبر بالنسبة للمجموعات المرجعية المهنية. يمكننا التحقق من هذا التخمين باستخدام المسح الاجتماعي الأوروبي (European Social Survey) لسكان 21 دولة أوروبية.

نرى أن الزملاء هم المقياس الأكثر تكرارًا للمقارنة (36%، مقارنة بـ15% للأصدقاء و6% لأفراد الأسرة). من بين أولئك الذين يعطون أهمية قصوى

لمقارنات الدخل، يقارن معظمهم أنفسهم بزملائهم بدلًا من المجموعات الأخرى(54). لكن أولئك الذين يقارنون أنفسهم بزملائهم هم أكثر سعادة بشكل ملحوظ من أولئك الذين يقارنون أنفسهم بأصدقائهم أو أسرهم؛ بالتأكيد لأن هذه المقارنة تؤدي أيضًا إلى تأثير معلوماتي إيجابي.

ولذلك نود أن ندرس العمال في سياقهم الخاص، في العمل، حيث يتفاعلون فعليًا مع أقرانهم. ولسوء الحظ، فإن المسوح التي يمكن للباحثين الوصول إليها أجريَت في أغلب الأحيان بين عامة السكان، وهو أمر مفيد لبناء عينة تمثيلية، ولكنه غير مُجدٍ إذا كنا مهتمين بالتفاعلات الاجتماعية. تجمع معظم الشركات الكبرى معلومات قيمة من موظفيها بانتظام، ولكن هذه الثروة من المعلومات تظل عمومًا في أيدي قسم الموارد البشرية.

«تأثير الإشارة» في الشركات الفرنسية

ولحسن الحظ، هناك بعض الاستثناءات لهذا النقص في المعلومات. وفي حالة فرنسا، تمكنا من مطابقة استبيان مكرس خصوصًا لرضا الموظفين مع ملف إقرارات البيانات الاجتماعية السنوية الذي يحتوي على معلومات عن الرواتب وساعات العمل لجميع الموظفين البالغ عددهم 33 مليون موظف في فرنسا(55). وكانت النتائج مفاجئة.

بالنظر إلى راتبه الخاص، يعلن العامل أنه أكثر رضًا عن أجره وعمله عندما يحصل الآخرون على أجور جيدة. ويزداد رضاهم مع مستوى متوسط الراتب وراتب الـ25% شخص الأفضل أجرًا داخل مؤسستهم. وينطبق هذا على جميع الموظفين، بغض النظر عن موقعهم في التسلسل الهرمي لرواتب الشركة، سواء كانوا أقل من متوسط الراتب

أو أعلى منه على سبيل المثال.

وهذا التأثير قوي بشكل خاص بين الشباب عمومًا، فهم يتمتعون بمسيرة مهنية أطول أمامهم، ومن الطبيعي أن يكونوا أكثر حساسية لتأثير الإشارة فيما يتعلق بإمكانياتهم للتقدم في المستقبل. ويتجلى تأثير الإشارة أيضًا بشكل خاص بين الموظفين الذين يقولون إنهم مهتمون بمقارنات الرواتب و/أو يعرفون أجور بعض زملائهم (وهو أمر ثابت).

تفسير هذه الظاهرة بسيط: العمل في شركة تدفع رواتب جيدة هو مصدر للتوقعات الإيجابية فيما يتعلق بأجور الفرد في المستقبل. وهكذا، داخل الشركات، يبدو أن تأثير الإشارة يهيمن بشكل عام على تأثير المقارنة. صحيح أن الموظفين يشعرون بالرضا أكثر كلما ارتفعت مكانتهم في جدول رواتب الشركة. يمكننا أيضًا تحديد المجموعة التي يقارن بها الموظفون أنفسهم أكثر من غيرهم: هؤلاء هم العاملون من الفئة العمرية نفسها ويمارسون المهنة نفسها، في المنطقة نفسها (لنلاحظ بشكل عابر أن البيانات لا تؤكد الرأي السائد الذي بموجبه تقارن النساء أنفسهن بالنساء، والرجال بالرجال).

تثير هذه الملاحظات مسألة الشفافية فيما يتعلق بالأجور، ليس فقط داخل الشركة، بل أيضًا، على نطاق أوسع، في المجتمع. لقد أصبحت الشفافية مطلبًا اجتماعيًا متزايد الأهمية، خاصة مع الرغبة في إظهار تضارب المصالح المحتمل حتى يمكن تجنبها (الباحثون الذين يتقاضون أجرًا من شركات الأدوية، على سبيل المثال). تكشف التجربة التي أجريت في كاليفورنيا عن آثار الإحباط وتثبيط الهمم الناتجة عن معرفة رواتب الآخرين عندما

تكون أعلى. ومع ذلك، كما رأينا للتو، اعتمادًا على البيئة الاقتصادية، يمكن أن تُزاحم تأثيرات المقارنة بتأثيرات التوقع. وفي هذه الحالة، تصبح الشفافية إحدى المزايا.

أخيرًا، يكشف هذا العمل عن الجوانب المتعددة للتطلعات التي بدت في البداية مسؤولة عن ركود السعادة مع مرور الوقت. في عالم المعلومات، تعد التطلعات مصدرًا للأمل، وبالتالي للسعادة؛ أما في عالم المقارنة، فهي لا تؤدي إلا إلى جعل نجاحاتنا نسبية ولذلك فهي ضارة.

وينطبق هذا المنطق أيضًا على تأثير عدم المساواة الاجتماعية. وكما سنرى فإن تأثير عدم المساواة على السعادة يعتمد على تفسيرها من حيث حتمية الصعود أو احتمالاته.

عدم المساواة والسعادة

إن كان النمو لا يجعل الناس أكثر سعادة، فقد يعود ذلك لأنه مصحوب بآثار جانبية سلبية: زيادة عدم المساواة في الدخل، على سبيل المثال. ولم يعد الأمر يتعلق بالفجوة بين دخل الشخص ودخل مجموعة معينة من السكان، بل يتعلق بكيفية شعور الناس تجاه التوزيع العام للأجور داخل المجتمع. كان العديد من الاقتصاديين يأملون في العثور هنا على تفسير لمفارقة إيسترلين. ولكن ثبت أن هذه الفرضية الجذابة يصعب إثبات صحتها تجريبيًا. بالإضافة إلى المشكلات الإحصائية المثارة، عندما يُفسَّر عدم المساواة من حيث الفرص، فإنها على العكس من ذلك هي مصدر التأثير الإيجابي على السعادة.

إن أبسط طريقة لتحديد العلاقة بين عدم المساواة والسعادة هي بناء مؤشرات عدم

المساواة داخل المجموعات السكانية ثم قياس ارتباطها الإحصائي بالسعادة التي أبلغ عنها أعضاء المجموعة. ويمكن القيام بذلك على نطاق مدينة أو منطقة أو بلد. والمؤشر الأكثر شيوعًا لعدم المساواة هو مؤشر جيني(56) (Gini)، الذي يقيس تشويه توزيع الدخل الحقيقي مقارنة بما يتوافق مع التوزيع العادل. يمكننا أيضًا قياس الفجوة الربعية أو الانحراف المعياري أو أي مؤشر آخر لتوزيع الدخل داخل المجموعة.

على سبيل المثال، أظهر مقال رائد أنه بين مستوطنتين إسرائيليتين (موشافيم) متطابقتين تقريبًا تفصل بينهما مسافة جغرافية قصيرة، أعلن سكان المستوطنة الأكثر مساواة أنهم أكثر سعادة ورضا عن حياتهم. استنتج المؤلف أن المساواة كانت عاملًا من عوامل الرفاهية (دون أن يكون قادرًا حقًا على إثبات اتجاه السببية)(57). ومع ذلك، عندما عُمِّمَ هذا النوع من العمل، كانت النتائج مربكة. فقد خلصت العديد من الدراسات إلى أنه لا توجد علاقة بين عدم المساواة والسعادة؛ وقد اكتشف آخرون ارتباطًا إيجابيًا؛ واكتشف البعض الآخر أيضًا ارتباطًا سلبيًا.

وهكذا يمكننا أن نُظهر، باستخدام البيانات السويسرية والألمانية، أن متوسط سعادة سكان منطقة ما ينخفض عندما تتزايد فجوة عدم المساواة بمرور الوقت. ولكن في بعض البلدان، ثبت أن المناطق التي تعاني أكثر من عدم المساواة، هي الأكثر ملاءمة للسعادة (في كندا في نهاية السبعينيات، وفي الصين في نهاية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين). ومن جانبهم، يظل الأميركيون غير مبالين بتطور عدم المساواة داخل

دولتهم بمرور الوقت(58). ويصدق الشيء نفسه على بلدان أميركا اللاتينية.

في الواقع، ولأسباب تتعلق بالقدرة الإحصائية، يصعب إثبات وجود علاقة بين مؤشر جيني -وهو مقياس إجمالي بحكم تعريفه لعدم المساواة- والسعادة الفردية. وباستثناء التغير الاجتماعي الكبير، لا تختلف مؤشرات جيني إلا قليلًا من سنة إلى أخرى؛ وما لم تتوفر سلاسل زمنية طويلة جدًا، فمن الصعب قياس العلاقة بين عدم المساواة والسعادة بمرور الوقت. والأكثر من ذلك، كيف يمكننا التأكد من أن التأثير الظاهر لعدم المساواة لا يخفي تأثير ظاهرة إقليمية أخرى مثل البطالة والجريمة وما إلى ذلك؟ وأخيرًا، هل لدى سكان بلد ما وعي واضح بتوزيع الدخل على المستوى الوطني؟

وتجدر الإشارة أيضًا إلى أنه -من وجهة نظر فنية بحتة- إذا كانت السعادة دالة مقعرة للدخل، فإن أي تشويه في توزيع الدخل لصالح أقلية ثرية من المرجح أن يقلل من متوسط مستوى السعادة، دون أن يعكس ذلك علاقة بين عدم المساواة الاجتماعية والرفاهية الفردية، أي: نفور الأفراد من عدم المساواة.

ولتجاوز هذه العقبات، سلكت الأبحاث طرقًا أخرى، ولا سيما من خلال استطلاع آراء الأفراد مباشرةً حول استعدادهم لإعادة توزيع الدخل من أجل تحقيق المساواة من خلال النظام الضريبي. واستخدمت أبحاث أخرى مؤشرات أكثر تطورًا لعدم المساواة. وقد أتاحت هذه الأبحاث النظر في عدة فرضيات تتعلق بالقنوات التي تنتقل من خلالها الآثار الضارة لعدم المساواة.

كراهية عدم المساواة؟

تتوافق القناة الأولى مع الفرضية الأكثر انتشارًا، التي بموجبها يفضل الناس المساواة في الدخل في حد ذاتها، بالطريقة نفسها التي يكون لهم بها تفضيلات جمالية لمدرسة في الرسم أو نوع من أنواع الموسيقى. وبالتالي، فإنهم سيعانون من العيش في مجتمع غير متساوٍ لأسباب لا تتعلق بمصلحتهم الذاتية، بل بمعيار المساواة العفوي.

من الصعب جدًا اختبار هذه الفرضية. ومع ذلك، فقد أظهرت عدد من المقالات أن المواقف من عدم المساواة تتأثر بشدة بالأيديولوجية التي يتعلم عليها سكان بلد ما. وهكذا، تغيرت المفاهيم المختلفة التي يحملها الناس في ألمانيا الشرقية والغربية حول دور الدولة في الحماية الاجتماعية منذ سقوط الجدار. ومع مرور الوقت، ومع ابتعادنا عن الفترة الشيوعية، ومع تعاقب الأجيال من جيل إلى آخر، أصبح الألمان الشرقيون أقل ميلًا إلى النظام السياسي؛ حيث تتقارب قيمهم مع قيم سكان ألمانيا الغربية (الذين لم يتغيروا)(59) ولذلك من المتصور بالفعل أن يعاني الناس عندما ينحرف توزيع الدخل عن معيارهم المثالي.

ومع ذلك، حتى لو كان الناس يعانون من عدم المساواة، فليس بالضرورة أن تكون ظاهرة اجتماعية. فقد ينبع موقفهم هذا من دوافع أنانية متمحورة حول الذات، مثل النفور من المخاطر، حيث إن مقياس عدم المساواة يشير إلى الارتفاع الذي قد يهوي منه الفرد في نهاية المطاف. وهكذا على سبيل المثال فإن في روسيا في عام 1996، كان حتى أغنى 10% من الناس هناك يؤيدون الحد من عدم المساواة، بسبب خوفهم من تدهور

أوضاعهم(60). وبالمثل، يمكن أن يُخشى أن يكون الإفراط في عدم المساواة مصدرًا لعدم الاستقرار الاجتماعي وللجريمة. كما يمكن أن تؤدي الرغبة في العيش بين أقرانهم من البشر دورًا في الاتجاه نفسه. وأخيرًا، يمكن أن يتناغم التشتت في الدخل مع الإحباط النسبي، خاصة إذا كانت المقارنات غير متكافئة، أي: إذا قارن الناس أنفسهم دائمًا بشخص أغنى منهم.

لكن تأثير عدم المساواة على رفاهية الناس يعتمد أيضًا على الطريقة التي ينظرون بها إلى كيفية توليد الدخل. فإذا كانت لديهم «تفضيلات اجتماعية» فيما يتعلق بعملية توزيع الدخل، فسيكونون أكثر أو أقل سعادة بناءً على احترام هذه المبادئ من عدمه، أي: اعتمادًا على ما إذا كانت أوجه عدم المساواة تبدو لهم نتيجة عملية عادلة أو غير عادلة. إنها بالفعل مسألة العملية وليس النتيجة، ونحن نتناول هنا مفهوم المنفعة الإجرائية، أي: أن التأثير على رفاهية الناس ليس نتيجة أفعالهم وتفاعلاتهم، بل الطريقة التي تتم بها هذه الأفعال والتفاعلات.

وقد نفذ ألبرتو أليسينا، الخبير الاقتصادي في جامعة هارفارد، مع عدد من المؤلفين المشاركين، سلسلة من الأعمال التي توضح هذه الفرضية(61). وقد أظهر بشكل خاص أن الحساسية تجاه عدم المساواة في الدخل تختلف على جانبي المحيط الأطلسي. خلال الفترة من أوائل السبعينيات إلى أواخر التسعينيات، عندما زاد عدم المساواة في الدخل في إحدى الولايات الأمريكية، لم تتأثر سعادة السكان المعلنة. ومن ناحية أخرى، عندما زاد عدم المساواة في إحدى

الدول الأوروبية (الغربية)، أعلن السكان أنهم أقل سعادة (مع تساوي جميع العوامل الأخرى).

ووفقًا للمؤلفين، يمكن تفسير هذا الاختلاف بتفسير مختلف لعدم المساواة. ففي الولايات المتحدة، على عكس أوروبا، يُنظر إلى الاختلافات في الدخل في الولايات المتحدة على أنها فرص، وإلى سلم الدخل على أنه سلم يمكن تسلقه، حتى لو كان شديد الانحدار في بعض الأحيان. من ناحية أخرى، يعتقد غالبية الناس في أوروبا أن الفقر والثروة هما نتيجة المصادفة وليس الجهد؛ فالحراك الاجتماعي المتصور أقل بكثير في أوروبا مما هو عليه في الولايات المتحدة.

ومع ذلك، في عالم الفرص، من الجيد أن يُميّز بين المكافآت وفقًا للجهود المبذولة. فذلك يمنح الجميع الفرصة للتقدم إلى الأعلى بشرط أن يبذلوا جهدًا كافيًا في ذلك. ويشكل منظور الحراك الصاعد هذا (upward mobility)، الذي يسمى (POUM)(62)، سببًا للتسامح أو حتى التعلق بعدم المساواة. وفي هذا النمط من التفكير، تشير استعارة النفق التي ابتكرها ألبرت هيرشمان إلى أن الناس، مع تطور أي بلد، قد يقبلون فتح طيف الدخل، شريطة أن تحمل هذه الزيادة في عدم المساواة وعدًا بتحسن مستقبلي للجميع.

في الواقع، يمكننا أن نرى أن معتقدات الأمريكيين والأوروبيين مختلفة تمامًا. فالأمريكيون يؤمنون بإمكانية الارتقاء في سلم الدخل، ويعتبرون أن الثروة غالبًا ما تكون مكافأة على الجهد والموهبة، وليس على المصادفة أو عدم الأمانة. ووفقًا لمسح القيم العالمية «World Values Survey»، (1981-2008)، يعتقد 61% من الأوروبيين

أن الفقراء لا يملكون فرصة كبيرة للهروب من الفقر، في حين يشاركهم هذا الرأي 29% فقط من الأمريكيين. ويعتقد 60% من الأمريكيين أن الفقر ناتج عن الكسل أو انعدام الإرادة، مقارنة بـ22% من الأوروبيين.

ويميل الأخيرون إلى إرجاعها (78%) إلى «الظلم الاجتماعي». أما فيما يتعلق بعوامل النجاح، فقد أظهر برنامج المسح الاجتماعي الدولي «International Social Survey Program» لعام 2009 أن 54% من الأوروبيين يعتقدون أن الثروة ترجع إلى عوامل عشوائية مثل مصادفة الولادة أو العلاقات الأبوية، مقارنة بـ30% من الأمريكيين. ويعتقد الأمريكيون جميعًا أن الجهد يؤتي ثماره (96%)، في حين أن هذا هو الحال بالنسبة إلى 68% فقط من الأوروبيين (و55% من الفرنسيين).

وتجدر الإشارة إلى أن الأمريكيين لا يجهلون الجانب الأسري للحراك الاجتماعي. فعلى سبيل المثال، يعتقد 30% منهم أنه من المهم للنجاح الاجتماعي أن يكون المرء من عائلة ميسورة الحال (18% في أوروبا و10% في فرنسا) وأن يكون والداه متعلمين (50% في الولايات المتحدة و44% في أوروبا و33% في فرنسا). ولكن قبل كل شيء يشددون على دور العوامل الشخصية مثل الطموح (91% في الولايات المتحدة و69% في أوروبا و60% في فرنسا) والعمل الجاد (30% و20% و26%) والحصول على مستوى تعليمي جيد (44% و24% و19%).

وهذا التمييز بين الجهد ومصادفة الولادة يمكن أن يؤثر على العلاقة مع عدم المساواة بطريقتين.

أولًا، حتى لو كان معاديًا جدًا لعدم المساواة في حد ذاتها، فقد يتقبلها الفرد على أنها شر لا بد منه بقدر ما يشجع أفراد المجتمع على بذل المزيد من الجهد والعمل. وبالتالي، قد يتسامح الناس مع عدم المساواة من أجل التمتع بإمكانية إثراء أنفسهم، وكذلك من أجل المنفعة العامة المتمثلة في زيادة الرخاء، شريطة أن يعكس عدم المساواة جهود أفراد المجتمع حقًا.

من ناحية أخرى، تشير بعض الأعمال التي تستند إلى فكرة المعاملة بالمثل إلى أن الناس لا يعانون من عدم المساواة ويرغبون في الحد منها إلا عندما يشعرون أن أفراد مجموعتهم يتصرفون بشكل تعاوني من خلال تكريس جهودهم للإسهام في الصالح العام(63). وهذا من شأنه أن يفسر أن الذين يعتقدون أن كسل الفقراء هو سبب وضعهم لا يكترثون بعدم المساواة. وبالتالي، فإن هذا التفسير يختلف عن التفسير السابق؛ لأنه يركز على سلوك الآخرين وليس على الآليات الاجتماعية والمؤسسية. غير أنه يؤدي من الناحية التجريبية إلى النتيجة نفسها.

يمكننا أن نتحقق -بفضل الدراسات المسحية المتاحة- من أن الأشخاص الذين يعزون الثراء أو الفقر إلى الجهد وليس إلى المصادفة هم أقل تأييدًا لمساواة الدخل من قبل الدولة (وبالتالي يعانون أقل من عدم المساواة). وهكذا، أظهرت كريستينا فونغ، وهي باحثة في جامعة كارنيغي ميلون، أن الرجال البيض الأكثر ثراءً من بين الأميركيين كانوا يؤيدون بشكل خاص مساواة الدخل عندما شعروا بأن البيض و/أو الرجال يتمتعون بميزة (مقارنة بالسود أو النساء) وعندما اعتقدوا أن عوامل مثل

التعليم أو الوالدين أو العلاقات الاجتماعية أو عدم الأمانة أو الوراثة أو المصادفة كانت هي السائدة في النجاح الاجتماعي((64). وفي هذه الحالة، من الواضح أن موقفهم لا يمكن أن يعزى إلى دوافع أنانية.

لحظة ألبرت هيرشمان الثانية

توضح حالة بلدان أوروبا الوسطى والشرقية مرة أخرى وجهة نظرنا. فقد تزامنت عملية الانتقال مع انفتاح كبير في طيف الدخل، على عكس المساواة في الأجور في الفترة الاشتراكية. ومع ذلك، لم نلحظ ارتباطًا بين مؤشرات عدم المساواة ومؤشرات السعادة في هذه البلدان في النصف الأول من التسعينيات(65). فخلال هذه الفترة، كان تصاعد الضرائب لا يذكر، وبدلًا من ذلك تميزت بانتشار نموذج معدل الضريبة الواحدة والمنخفضة (الضريبة الثابتة flat tax). ويمكن تفسير ذلك جزئيًا بأن انفتاح عالم من الفرص الجديدة قد عوّض عن ارتفاع عدم المساواة، على الأقل في المراحل الأولى من الانتقال.

ولكن يجب أن يُنظر إلى التسامح مع عدم المساواة على أنه ظاهرة ديناميكية، كما هو موضح في مقال ألبرت هيرشمان الأساسي المذكور مسبقًا. وإذا لم يتم الوفاء بوعد الرخاء المشترك، فإن التسامح مع عدم المساواة يمكن أن يتحول إلى رفض قد يجتاح عملية التنمية برمتها.

في بولندا، تمكنا، بفضل مسح سنوي أجراه مركز بحوث الرأي العام، من تحديد الفجوة في العلاقة بين عدم المساواة والرضا. فمع نهاية التسعينيات، لم يعد عدم المساواة في الدخل متساويًا مع اتساع الفرص، ولم يعد متوسط مستوى الرضا الذي أعلنه

السكان يتزايد. اكتسبت المواقف الداعية للمساواة مزيدًا من القوة: ازداد بشكل ملحوظ ثقل أولئك الذين يعتبرون أن «على الحكومة أن تقلل من الفوارق بين أصحاب الأجور المرتفعة والمنخفضة» وأن «عدم المساواة في الدخل الكبير للغاية في بولندا» يتزايد ظاهريًا. وعلى العكس من ذلك، فإن نسبة المواطنين الذين يعتقدون أن «أصحاب المشاريع النشيطين يجب أن يحصلوا على أجور جيدة من أجل ضمان نمو الاقتصاد البولندي» أو أن «عدم المساواة الاقتصادية ضرورية للتقدم الاقتصادي» آخذة في الانخفاض بشكل كبير.

ويظهر النمط نفسه من استطلاع أجراه بارومتر أوروبا الجديد (New Europe Barometer) (66). فقد ارتفعت نسبة الأفراد الذين يعتقدون أنه «ينبغي تحقيق المساواة في الدخل بحيث لا توجد فجوات كبيرة فيه» بدلًا من «ينبغي أن تحدد الإنجازات الفردية أجور الناس؛ وينبغي أن يحصل الأكثر إنتاجية على أجر أكبر» بشكل مطرد، من 24% في عام 1992 إلى 32% في عام 1998، ثم إلى 54% في عام 2004. وأخيرًا، فإن نسبة السكان الذين يعتبرون الفساد مشكلة مهمة تتزايد بشكل كبير خلال الفترة التي شملتها الدراسة، حيث وصلت إلى 75% من الذين شملهم الاستطلاع في عام 2004. وبالروح نفسها، أظهر مقال حديث أن الناس في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية يعانون من عدم المساواة، سواء كان ذلك في غير صالحهم أو حتى في صالحهم، خاصة عندما يعتقدون أن النجاح الاجتماعي يرجع إلى العلاقات السياسية أو الجنائية وليس إلى الجهد، أو أن الفقر يرجع إلى ظلم المجتمع (67).

وبالتالي، فإن التفسير الذي يعطيه المواطنون لتشتت الدخل يؤدي دورًا حاسمًا في موقفهم من عدم المساواة. فعندما يُنظر إلى عدم المساواة على أنه كبير للغاية وغير مبرر، يمكن أن يؤدي ذلك في الواقع إلى تقليل سعادتهم، وهو تفسير محتمل لمفارقة إيسترلين. ولكن عندما تكون الفوارق في الدخل مرادفًا لاحتمالات الحراك الصاعد (upward mobility)، فإنها تتوقف عن لعب دور سلبي.

المقارنة، والتكيف، والتوقعات: في هذه المرحلة من الاستدلال، ندرك أن العلاقة بين الدخل والسعادة تتكون من عدة قنوات. من المؤكد أن ارتفاع مستوى معيشة الناس له تأثير إيجابي على رفاهيتهم، بقدر ما يكونون حساسين لمستوى راحتهم. لكن المقارنات الاجتماعية تخفف على الفور من هذا المكسب في الرفاهية، من خلال لعب الإحباطات النسبية؛ ثم ظاهرة التكيف التي تقوض تدريجيًا السعادة الإضافية التي توفرها الإمكانيات الجديدة من خلال النمو. ومن ناحية أخرى، فإن المشروع واحتمال التقدم المرتبط بالنمو يزيد من سعادة الأفراد الذين يركزون على المستقبل.

وإجمالًا، فإن هذه العناصر المختلفة تعوض بدرجة أكبر أو أقل، اعتمادًا على طبيعة البيئة الاقتصادية، وهو ما يفسر لماذا يكون التأثير الصافي للنمو على السعادة ضئيلًا في بعض الأحيان.

الفصل الخامس:
هل يجب أن نتخلى عن النمو؟

لقد أظهرت الفصول السابقة أنه من الصعب التأكد من الصلة بين النمو والسعادة، وأن أسباب فشل النمو في رفع مستوى السعادة تعتمد إلى حد كبير على السياق الاجتماعي. ما النتائج التي يمكن أن نستخلصها من هذه المجموعة من الملاحظات؟ حتى عندما تكون ظاهرتا المقارنة والتكيف فاعلة تمامًا، هل يؤدي خيار التخلي عن النمو إلى زيادة السعادة؟

تراجع النمو؟

إذا اقتنعنا بإيسترلين، لا يجلب النمو أي مكسب دائم في الرفاهية. بل على العكس من ذلك، فهو مكلف من حيث الموارد بجميع أنواعها: لا سيما الوقت والجهد والموارد الطبيعية. وفي بعض البلدان، وخاصة الولايات المتحدة، يؤدي التنافس الواسع النطاق بين الأفراد في بعض البلدان إلى تقليل وقت الفراغ بشكل مفرط. وباعتباره نظيرًا ضارًا للزيادة في مستوى معيشته، فإن الأمريكي المرهق بالعمل (the overworked American) يعاني من ضغوط تثير القلق، وهو ما قد يفسر سبب عدم زيادة السعادة في الولايات المتحدة(68). أليس من المعقول، بل والمفيد، أن نتخلى عن النمو، وأن نبطئ من وتيرة حياتنا وإنتاج الثروة؟ لمَ لا نفكر في تراجع النمو؟

منذ ما يقرب من نصف قرن، كان هذا هو هدف الحركات البيئية، ولا سيما نادي روما، الذي يشعر بالقلق إزاء استنزاف الموارد الطبيعية وتدهور البيئة نتيجة للإنتاج الصناعي المفرط. هل يمكن

أن يكون تراجع النمو مصدر سعادة أكبر، بفضل الوقت المتاح للعيش المشترك وللتفاعل الاجتماعي والترفيه، واستعادة نوعية حياة أفضل؟ دعونا نتفحص هذا الاقتراح في ضوء الآليات الرئيسية الكامنة وراء العلاقة بين الدخل والنمو والسعادة، وهي المقارنة والتكيف والتوقعات.

لفهم الآثار المترتبة على المقارنات الاجتماعية، فلنضع أنفسنا في الحالة القصوى التي تكون فيها المنفعة نسبية تمامًا، أي: حيث يكون الشيء الوحيد المهم هو الفرق في الدخل بين الناس، وليس مستوى الدخل أو الاستهلاك. عندئذٍ يكون النمو لعبة محصلتها صفر، أي: لعبة حمقاء، حيث يؤدي غياب التنسيق إلى إهدار الموارد. ومن وجهة نظر جماعية، لا جدوى من إلزام أنفسنا به. فماذا عن تراجع النمو؟

قد نود أن نتخيل أن جميع أفراد المجتمع يتفقون على خفض مستوى نشاطهم بالطريقة نفسها، تاركين التسلسل الهرمي للدخل دون تغيير تمامًا. في هذه الحالة، فإن تراجع النمو في حد ذاته، الذي يؤدي إلى إفقار الجميع بطريقة متجانسة تمامًا، من شأنه أن يترك سعادة الجميع على حالها. إذا رافق تراجع النمو زيادة في أوقات الفراغ، فإن ذلك سيزيد من سعادة الجميع (بالطبع، إذا لم تكن المنفعة نسبية تمامًا، بل تعتمد جزئيًا على الأقل على مستوى معيشة الناس، فلن يكون هذا هو الحال وسيقلل تراجع النمو من سعادتهم).

ولكن إذا كان تراجع النمو يعني انخفاضًا في الدخل يثقل كاهل الناس بشكل غير متساوٍ، فسوف يكون الأمر مؤلمًا بالنسبة لأولئك الذين سيرون وضعهم النسبي يتدهور. وينطبق هذا الأمر على

الأفراد داخل البلد الواحد، وينطبق أيضًا على البلدان بعضها بالنسبة لبعض. فكلما زادت درجة المقارنة، زادت صعوبة حمل الجميع على قبول المشروع والحفاظ عليه مع مرور الوقت. لذا فإن المبدأ ذاته الذي بدا أنه يهزم النمو باعتباره عاملًا من عوامل السعادة يثبت أيضًا أنه عقبة قوية أمام تراجع النمو.

كما أن فرضية التكيف ليست حجة لصالح تراجع النمو. فمن المحتم أن يؤدي الأخير إلى إحباط مستمر بين المواطنين، من خلال انخفاض مستوى معيشتهم بالنسبة لعاداتهم وتطلعاتهم ومعاييرهم المرجعية. ولن تؤدي ظاهرة النفور من الخسارة، التي أبرزها علم الاقتصاد السلوكي، إلا إلى تفاقم هذا الشعور بالضيق.

في أوقات الأزمات، يمكننا أن نرى أن متوسط سعادة سكان أي بلد يكون حساسًا للغاية للركود والبطالة. فعلى المستوى الفردي، تُظهر دراسة حديثة تستند إلى بيانات طولية ألمانية أن الأشخاص الذين يتعرضون لانخفاض كبير في مستوى معيشتهم لا يعتادون على ذلك أبدًا، سواء كانت الصدمة ناتجة عن فقدان وظيفتهم أو شريكهم أو حادث صحي أو عامل آخر(69). فبعد خمس سنوات من بداية حالة الفقر، تظل سعادة الأفراد المعنيين أقل من متوسط المستوى الذي كانوا يعيشونه سابقًا.

تؤكد هذه الملاحظات الإحصائية حدسًا واسع الانتشار. فقد اعتادت النساء، أو المسؤولات عن المهام المنزلية، على الحفاضات والغسالات والمكانس وسلسلة كاملة من الأدوات المنزلية التي تريحهن من عبودية المهام المتكررة في

الحياة المادية اليومية. لقد اعتدن عليها بالمعنى الحرفي للكلمة: فهن لا يرحبن بها كل يوم ويعتبرنها من المكتسبات والأمور الطبيعية. ومع ذلك، إذا اضطررن إلى الاستغناء عنها، فمن المؤكد أنهن سينزعجن للغاية. ومن الواضح أن التقدم التقني الكامن وراء النمو يخلق تأثيرًا قويًا، الأمر الذي من شأنه أن يجعل العودة إلى الوراء مؤلمة للغاية.

وأخيرًا، هل هناك حاجة لوصف آثار تراجع النمو في ضوء الفرضية الثالثة من هذا الكتاب: الميل إلى التقدم وأهمية التوقعات؟

تحظى فكرة تراجع النمو بدعم مجموعة واسعة من التيارات المختلفة. فالبعض يرى فيها مخططًا لمجتمع أكثر سعادة، في حين يبررها البعض الآخر بالحاجة إلى الحفاظ على الكوكب.

غير أن الصعوبة في تنفيذ التدابير البيئية التي تحترم البيئة ترجع بشكل أساسي إلى مشكلات تنسيق هذه السياسات على المستوى العالمي. وبعبارة أخرى، فإن المشكلة البيئية لا تنبع فقط من النمو، بل من الصعوبة التي يواجهها الناس والبلدان في مواجهة وضع جديد معًا، وفي التوصل إلى اتفاق وتنظيم أنفسهم للإنتاج مع احترام البيئة. وكما رأينا، فإن مشروع تراجع النمو على المستوى العالمي سيطرح بالضبط مشكلات التنسيق نفسها فيما بين البلدان، حيث إن كل بلد سيكون عرضة لإغراء التصرف بطريقة استراتيجية غير تعاونية: في هذه الحالة، أن تنمو أكثر من البلدان الأخرى من أجل تأمين المزيد من قوة شرائية إضافية (وبالتالي المزيد من السلطة).

وعلاوة على ذلك، هل يمكننا أن نطلب من البلدان التي لا تزال متخلفة نسبيًا أن تبطئ نموها؟ ستكون

الصعوبة كبيرة إذا صدقنا فرضية المنفعة النسبية، والتي بموجبها يكون الهدف من الثروة هو التفوق على الآخرين بالتحديد. هل سيكون من المقبول تجميد مستويات المعيشة النسبية لمختلف البلدان؟ يبدو من المرجح أن مشكلات التنسيق التي يحتمل أن يثيرها مشروع خفض النمو ستجعل هذا المشروع غير عملي.

واليوم، بدأت فئات معينة من السكان تميل إلى العيش بشكل مقتصد، مع إعطاء الأولوية للاستهلاك الذاتي والتبادل غير التجاري وتوفير الموارد، متبعين نهج «البساطة الطوعية». ولا شك أن المعنى الذي يعطونه حياتهم من خلال هذا المشروع يجعلهم سعداء. ومن المؤكد أن أسلوب حياتهم أكثر احترامًا لكوكب الأرض. وإذا انتشر هذا النموذج، فربما يقود أتباعه إلى مستوى أعلى من السعادة. ومع ذلك، وكما رأينا للتو، فإن اقتصاد السعادة لا يقدم أي حجة لتعميم هذا المشروع.

هل نستبدل إجمالي السعادة الوطنية بالناتج المحلي الإجمالي؟

على الرغم من هذه الملاحظات، من الممكن أن يكون تعريفنا للنمو مقيدًا للغاية وأن ثروة السوق التي تقاس بالناتج المحلي الإجمالي تشكل مقياسًا ضيقًا للغاية، أو حتى غير مناسب، لرفاهية الناس. ألم يحدد تقرير ستيغليتز-سين-فيتوسي الذي صدر بتكليف من الرئيس ساركوزي هدفًا يتلخص في قياس الرفاهية بما يتجاوز الناتج المحلي الإجمالي؟ هذا الشعار لن ينكره دعاة الاقتصاد الاجتماعي والتضامني أو أنصار تراجع النمو أو الطوباويون الذين ينادون بنهاية العمل(70).

نعرف العبارة الشهيرة لروبرت كينيدي، المرشح

الرئاسي في عام 1968: الناتج المحلي الإجمالي «لا يعكس صحة أطفالنا أو جودة تعليمهم أو متعة ألعابهم. ولا يشمل جمال شعرنا أو قوة زيجاتنا أو ذكاء نقاشنا العام أو استقامة موظفينا المدنيين. ولا يقيس شجاعتنا أو حكمتنا أو إخلاصنا لبلدنا. في الواقع، إنه يقيس كل شيء باستثناء ما يجعل الحياة تستحق العيش، ويخبرنا بكل شيء عن أمريكا باستثناء سبب فخرنا بكوننا أمريكيين».

بالطبع، لا يقيس الناتج المحلي الإجمالي كل ذلك بشكل مباشر. ولكن هل يقيسه على الأقل بشكل غير مباشر؟ دعونا نتذكر أن الدخل القومي، أو حتى العمالة، ليست سوى أهداف وسيطة للسياسة العامة، والهدف النهائي منها هو رفاهية السكان. والسؤال المطروح هو ما إذا كان قياس الناتج المحلي الإجمالي كافيًا لتوفير تقدير تقريبي جيد للرفاهية الاجتماعية، وبالتالي توفير مسار جيد للتحرك نحو تحقيق هذا الهدف.

في الواقع، وخلافًا لمقولة روبرت كينيدي، فإن التقدم التقني الذي يكمن في صميم النمو الاقتصادي منذ القرن الثامن عشر أدى باستمرار إلى خفض معدل وفيات الرضع وزيادة متوسط العمر المتوقع، ولا سيما متوسط العمر المتوقع في صحة جيدة. أما المؤشرات الأساسية الأخرى «لجودة الحياة»، التي على سبيل المثال تقيس مستويات التعليم والحريات السياسية، فتتبع بشكل وثيق ارتفاع دخل الفرد من الدخل في البلدان النامية على مر الزمن. فضلًا عن تحرر المرأة، الذي صار ممكنًا بفضل تحديد النسل.

ومن المؤكد أنه على الرغم من التقدم الاجتماعي الذي يصاحب النمو، فإن حدود الناتج المحلي

الإجمالي معروفة جيدًا. فهو -بحكم تعريفه- يقيس فقط تدفق الثروة التي أنشئت وبيعت خلال فترة معينة، والتي تتوافق بحكم تعريفها أيضًا مع القيمة الإجمالية للدخل الموزع خلال العام. وهو لا يأخذ في الحسبان استنزاف أو الحفاظ على المخزون (من الموارد الطبيعية، على سبيل المثال).

كما أنه لا يقيّم التفاعلات الاجتماعية غير السوقية أو أوجه عدم المساواة. ولا يقيس العوامل الخارجية (الإيجابية أو السلبية) الناتجة عن الأنشطة الاقتصادية، ولا سيما التلوث. كما يغفل الناتج المحلي الإجمالي جميع أنواع الاستهلاك والإنتاج التي لا تخضع لتبادل السوق: العمل المنزلي، والترفيه الإبداعي، والتأمل الجمالي، وما إلى ذلك. فالمشي في الجبال لا يسهم في النمو الاقتصادي. فالمتجول في الجبال لا يسهم في الناتج المحلي الإجمالي، على عكس مستخدم التلفريك.

إذا كان العديد من مصادر الرفاهية تفلت من قياس الدخل القومي، فعلى العكس من ذلك، غالبًا ما يُنتقَد الناتج المحلي الإجمالي لأنه يأخذ في الاعتبار الأنشطة التي تدمر الرفاهية بالفعل. ومن الأمثلة التي كثيرًا ما يُستشهَد بها: تُضمَّن تكاليف التأمين والتكاليف الطبية المتكبدة في أعقاب حادث سيارة في حسابات الناتج المحلي الإجمالي، على الرغم من أن مثل هذه الحادثة لا تخلق أي رفاهية إضافية. هذا المثال يلفت النظر، لكن المنطق الكامن وراءه غير مكتمل. فالحوادث مؤسفة، ولكن لا يمكن تجنبها، وعلاجها وإصلاح عواقبها هو بالفعل مصدر زيادة في الرفاهية مقارنة بالبديل ذي الصلة، وهو أن يظل المرء مريضًا أو معاقًا أو ميتًا. ولكن دعونا

نترك هذه الملاحظات جانبًا ونعترف بأن الناتج المحلي الإجمالي لا يقيس جميع أسس الرفاهية أو الاضطرابات الاجتماعية. هل يجب أن نتخلى عن قياس الناتج المحلي الإجمالي لصالح مؤشرات أخرى؟

أن تحكم يعني أن تقيس. ولهذا السبب، إذا أردنا تعزيز أهداف معينة لا يأخذها الناتج المحلي الإجمالي في الاعتبار، يتوجب علينا أن نبني مؤشرات مناسبة وأن نرصد التقدم المحرز فيها بمرور الوقت. ففي عام 1972، على سبيل المثال، اعتمدت بوتان مؤشر «إجمالي السعادة الوطنية» (bonheur national brut BNB) بدلًا من الناتج المحلي الإجمالي. وكانت هذه المبادرة الجذرية، التي تم التخلي عنها في عام 2013، تهدف إلى تذكير الحكومة بسلسلة من الأهداف، مثل حماية الثقافة الوطنية والحفاظ على البيئة وضمان جودة الحوكمة.

وقد نُفِّذ هذا النوع من المشاريع من قبل العديد من البلدان والمنظمات الدولية. فمنذ سبعينيات القرن العشرين، تعكف الأمم المتحدة على وضع مؤشر للتنمية البشرية لا يشمل الناتج القومي الإجمالي فحسب، بل يشمل أيضًا متوسط العمر المتوقع والتعليم، وهو نهج مستوحى من نظرية القدرات التي وضعها أمارتيا سين. ويستند «مؤشر الحياة الأفضل» لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى سلسلة من المقاييس الموضوعية والذاتية للرفاهية في أحد عشر بُعدًا (السكن، والدخل، والعمالة، والمجتمع، والتعليم، والبيئة، والمشاركة المدنية، والصحة، والرضا عن الحياة، والأمن، والتوازن بين العمل والأسرة). في

نيوزيلندا، تقيس الحكومة الرفاهية في البيئات الحضرية لتوجيه السياسة العامة. وفي المملكة المتحدة، قطع مكتب الإحصاءات الوطنية شوطًا متقدمًا في جمع البيانات عن الرفاهية الذاتية (السعادة والرضا عن الحياة والقلق وما إلى ذلك).

ولكن هل ينبغي لنا، مثل بوتان، أن نتخلى عن الناتج المحلي الإجمالي بصفتها مؤشرًا وهدفًا ونستبدل به إجمالي السعادة الوطنية؟ هذا الاقتراح له مؤيدوه، ولكن كما يشير تقرير ستيغليتز- سين، رغم أنه من المفيد أن يكون لدينا مؤشر منتظم لرفاهية المجموعات السكانية في بلد ما، فإن الرفاهية الشخصية تعتبر مقياسًا اصطناعيًا للغاية بحيث لا يمكن استخدامه باعتباره معيارًا وحيدًا. وبصفة عامة، فإن تجميع مكونات الرفاهية في مؤشر واحد يشبه قيادة السيارة باستخدام «عداد سرعة يجمع في قيمة واحدة السرعة الحالية للسيارة وكمية الوقود المتبقية»: لن يكون هذا المؤشر ذا فائدة للسائق(71). من المؤكد أن الناتج المحلي الإجمالي يحتاج إلى استكماله بمقاييس أخرى لسعادة المواطنين، ولكن سيكون من الوهم أن نرغب في التخلي عن مقياس الدخل القومي، الذي يُعدّ مع ذلك مقياسًا تقريبيًا جيدًا لنسبة معينة من رفاهية السكان.

أخيرًا، ومتابعةً لما قاله الاقتصاديان برونو فراي وألويس شتوتزر، دعونا نتذكر أن البشر -على عكس الجزيئات- لا يسمحون لأنفسهم بأن يقاسوا دون أن يكون لهم رد فعل: إذا كانت السياسة العامة تسترشد بمؤشرات السعادة الشخصية، فمن المؤكد أن الناس سيعلنون مستويات من السعادة تهدف إلى تعزيز هذه القضية أو تلك، أو إسقاط حكومة

معينة(72). وبعبارة أخرى، فإن مقياس السعادة هذا «قابل للتلاعب» بحيث لا يمكن أن يشكل هدفًا للسياسة العامة.

وبالتالي، فإن قياس الرفاهية الذاتية مصدر مهم للمعلومات، ولكن لا يمكن استخدامه بشكل ساذج. ولا يمكن الاستعاضة عن الناتج القومي الإجمالي بإجمالي السعادة الوطنية باعتباره مؤشرًا لتقدم البلد على المدى الطويل.

الفصل السادس:
هل يمكن أن تنمو السعادة بلا حدود؟

قيّمنا حتى الآن النموّ فقط من زاوية قدرته على رفع متوسط السعادة التي يبلغ عنها سكان البلد على المدى الطويل. ولكن هل متوسط السعادة هو المعيار الوحيد الممكن؟ دعونا نوسع المنظور وننظر الآن في أوجه عدم المساواة في السعادة، أي: آثار النمو على دخل مختلف الفئات السكانية. ولكن قبل أن نفعل ذلك، نحتاج إلى معالجة صعوبة تتعلق بقياس السعادة بقدر ما تتعلق بطبيعتها.

دعونا نقبل مؤقتًا الملاحظة القائلة بأن ارتفاع الدخل القومي لا يجلب معه ارتفاعًا في السعادة. وحتى لو كان هذا هو الحال، فقبل أن نتخلى عن النمو، علينا أن نسأل أنفسنا ما إذا كان هذا حدًا للنمو أو بالأحرى حدًا لقدرة الإنسان على تحقيق السعادة. ألا يمتد عجز الدخل عن زيادة السعادة بشكل مستدام إلى ما هو أبعد من إنتاج الثروة؟ أليست الملاحظات التي يستند إليها هذا الرأي تعتمد جزئيًا على الأقل على أداة القياس المستخدمة؟

تحديد المصادر الحقيقية للسعادة المستدامة؟

يستهدف نقد إيسترلين صميم النموذج التنافسي، حيث يشير إلى أن النمو الاقتصادي لا يجعل الأفراد سعداء بسبب التنافس بين الأفراد، أي: المقارنات، على وجه التحديد. لذا، فإن الحافز ذاته للكفاءة والازدهار يتحول إلى سمّ يدمر فوائد ما ينتج عنه. إن كل ما يفعله الأفراد من عمل وبحث وإبداع وجهد لا يخدم سوى محاولة التفوق على البقية، وهي محاولة محكوم عليها بالفشل بالنسبة للأغلبية

وبالتالي فهي مصدر إحباط.

يقودنا هذا التفكير منطقيًا إلى الرغبة في الابتعاد عن خلق الثروة لصالح المصادر الحقيقية للسعادة. ومن ثم يبرز السؤال حول تحديد مصادر السعادة الحقيقية والمتاحة والدائمة. في هذه النقطة، غالبًا ما تتعارض الدوافع الخارجية مع الرغبات الجوهرية، وهو تمييز يتداخل أحيانًا مع التعارض بين السلع المادية والروابط الرمزية أو العاطفية. إنها مسألة تفضيل الأنشطة التي لا تتطلب نظرة الآخرين للاستمتاع بها، بدلًا من السلع التي تشجع على المقارنة، وخاصة السلع الاستهلاكية البارزة. فالدخل والسلع الاستهلاكية المادية لن يؤدي إلا إلى آثار محكوم عليها بالزوال، بسبب المقارنة والتكيف، في حين أن العلاقات الأسرية والاجتماعية والعاطفية والفكرية هي مصادر المتعة الجوهرية، وبالتالي فهي خالية من ظاهرة المقارنة والتآكل.

لسوء الحظ، ليس هذا ما اكتشفته الأبحاث. فعلى سبيل المثال: تخضع العديد من العلاقات الاجتماعية والأنشطة غير السوقية للتكيف(73). فالترفيه نفسه يخضع للمقارنة. حتى أن هناك بعض الجوانب الحميمية غير السوقية في الحياة لا تخضع في الواقع للمقارنة، مثل عدد الأطفال والمدارس التي يرتادونها والأنشطة التي يمارسونها، وأماكن الإجازات وربما حتى الأزواج أو الأصدقاء. لذلك من الصعب رسم خط واضح بين ما يندرج ضمن نقد إيسترلين وما لا يندرج ضمنه.

ربما، بالنسبة للأفراد الذين يميلون إلى المقارنة والتكيف، لا يوجد مصدر دائم للسعادة، لا في الرخاء المادي ولا في أوقات الفراغ والعلاقات الاجتماعية. وأكثر من النمو، فإن مشروع تحديد

مصدر موضوعي للسعادة الدائمة وغير الملموسة هو ما يجب أن نتخلى عنه. قد يكون هذا هو الدرس الحقيقي لاكتشاف إيسترلين، وإذا أردنا أن نأخذ رسالته المتشائمة على ظاهرها، فعلينا أن نعترف بلا جدوى النمو الاقتصادي، وليس فقط ذلك، بل كل النشاط الإنساني.

ولكن دعونا نفكر في تفسير أقل تشاؤمًا. إذا كانت الدراسات التجريبية قد فشلت في إثبات وجود علاقة إيجابية بين النمو والسعادة، فقد يكون ذلك بسبب أداة القياس المستخدمة.

إن استخدام مقياس السعادة المحدود يلزم المبحوثين على تمثيل مستوى سعادتهم فيما يتعلق بالمستوى الأدنى والأقصى، أي: التعبير عن العلاقة بين ظروفهم المعيشية وجميع النتائج الممكنة. وبعبارة أخرى، فإن أحكام الرضا التي تُجمَع تكون نسبية بالنسبة للسياق. ومن ثم يصير من الصعب معرفة ما إذا كان المقياس أو أساس السعادة هو النسبي. ونجد أنفسنا في وضع مستعصٍ حيث لا يمكننا التمييز بين تفسيرين لهما نتائج مختلفة تمامًا: إما أن تكون المنفعة نسبية بحتة ولا يمكن لأي شيء أن يرفع السعادة بشكل مستدام؛ أو أن أداة القياس هي نفسها نسبية (للسياق) ولا يمكنها قياس كمية مطلقة. من الممكن أيضًا أن يكون كلا الافتراضين صحيحًا.

دعونا نتذكر أن عدم وجود اتجاه تصاعدي في السعادة المعلنة خلال فترات النمو يتناقض بشكل حاد مع التطور الديناميكي الواضح جدًا للمقاييس الموضوعية والأساسية لنوعية الحياة مثل متوسط العمر المتوقع، والنسبة المئوية للسكان الذين يعرفون القراءة والكتابة، ومعدل الالتحاق

بالمدارس، ومعدل خصوبة الإناث. ومن المؤكد أنه لا ينبغي لنا أن نتوقع أن تتصرف المقاييس النوعية والذاتية، المحددة على نطاق محدود، على المدى الطويل مثل المقاييس الأساسية.

خصص كزافييه فونتين أطروحته لدراسة مقاييس الرفاهية المعلنة ذاتيًا(74). وعلى وجه الخصوص، حلّل التصريحات الشخصية للصحة التي جمعها مسح دولي للسكان المسنين، والذي يحتوي أيضًا على معلومات عن الصحة الموضوعية للناس. ويبدو أن الطريقة التي يفسر بها الأشخاص مستويات متغير الصحة الشخصية («أتمتع بصحة جيدة»، «أتمتع بصحة جيدة جدًا»، إلخ) تعتمد على الحالة الصحية لمجموعتهم الاجتماعية. فإن كانوا محاطين بأشخاص يتمتعون بصحة جيدة، فإنهم يكونون أكثر تطلبًا، بمعنى أنهم يربطون مصطلح «صحة جيدة» بالحالة الصحية الأفضل، في حين إذا كانوا محاطين بأشخاص في حالة صحية سيئة، فإنهم يعطون تسميات أعلى للحالات الصحية الأسوأ. والأهم من ذلك كله، كلما كانت الحالة الصحية للشخص أكثر تباينًا في المجموعة الاجتماعية التي ينتمي إليها الشخص؛ زادت الفجوة بين الحالتين الصحيتين المتقابلتين لذلك الشخص.

وبالتالي، يبدو أن الطريقة التي تُفسّر بها المقاييس تعتمد على السياق الاجتماعي الذي يُستخدم كمرجع للأفراد. وهذا يشير إلى أنه، على المدى الطويل، عندما يمر المجتمع بتحولات كبيرة (خاصة خلال فترة النمو المستدام)، تتغير أيضًا الطريقة التي يفسر بها السكانُ المقياس.

وأخيرًا، نود أن نميز بين نظامين من الظواهر.

من ناحية: ظاهرة تكيف المتعة (hedonic treadmill)(75)، أي: أن السعادة التي يشعر بها الفرد تعتمد على الفجوة بين الإنجاز والتطلع، فلا يمكن أن ترتفع إذا تطورت التطلعات. ومن ناحية أخرى، حلقة الطموح المفرغة (aspiration treadmill)، أي: أن السعادة التي يشعر بها الأفراد يمكن أن تزداد، ولكن مع تغير السياق، تتغير طريقة اختيارهم للدرجات مع مرور الوقت.

وفي هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أنه عندما تتضمن الاستطلاعات أسئلة تتعلق بتقييم الماضي وتوقع المستقبل، نجد أنه خلال فترات النمو، يميل الأفراد بشكل منهجي إلى التصريح بأن وضعهم قد تحسن مقارنة بالماضي وأنهم أكثر سعادة مما كانوا عليه؛ كما أنهم يتوقعون بشكل عام تحسنًا في المستقبل. ومع ذلك، وكما نعلم، فإن متوسط مستوى السعادة الذي يبلغون عنه لا يظهر ميلًا تصاعديًا. ومن ثم يبدو أن هناك تناقضًا بين ثبات متوسط مستوى سعادتهم وإدراكهم للتحسن.

لا بد أن تكون إحدى الملاحظتين خاطئة. ويحسمها إيسترلين دون تردد باقتراحه الحجة التالية: إذا كان الناس يحكمون على حياتهم الحالية بأنها أفضل من ذي قبل، فليس ذلك لأنهم أسعد، بل لأنهم تبنوا مستوى أعلى من المطالب، ويقيمون وضعهم الماضي في ضوء هذا المطلب الجديد. وهم ضحايا الوهم بأثر رجعي، فهم يقللون من شأن رفاهيتهم السابقة. قد يكون هذا التفسير صحيحًا، لكن من الممكن -على العكس من ذلك- أن يكون الناس أكثر سعادة، ولكنهم يقيمون وضعهم باستخدام مقياس متزايد التطلب.

وحتى الآن، لم يتمكن أحد حتى الآن من فصل

تأثير حلقة الطموح المفرغة (aspiration treadmill) عن تأثير تكيف المتعة (hedonic treadmill). وبغض النظر عن ذلك، فإن هذا الغموض يشير إلى أن مفارقة إيسترلين لا يمكن أن تؤخذ بحذافيرها: لا يمكننا أن نفترض بسذاجة أن النمو لا يزيد من السعادة على المدى الطويل، كما لو أن السعادة المعلنة تقيس بشكل دقيق ومباشر شدة السعادة المحسوسة، دون أي تأثير للسياق. هذا لا يعني بالطبع أن هذه المقاييس عديمة الفائدة، بل يعني أنه يجب التعامل معها بحذر منهجي، ولا سيما لمراعاة تأثيرات التأطير المحتملة.

النمو يساوي السعادة

أمامنا سؤال أخير يجب أن نطرحه: بعيدًا عن متوسط السعادة، هل للنمو أي تأثير دائم في سعادة أفراد المجتمع المختلفين؟ أو هل يغير من عدم المساواة في السعادة بينهم؟ إذا لم يكن هناك أي ظاهرة لإعادة تفسير مقياس السعادة، وإذا كان النمو يجعل الناس أكثر سعادة، فيجب أن نرى مستويات السعادة التي أعلنها الأفراد تتراكم بالقرب من الحد الأعلى للمقياس بمرور الوقت. سيرتفع المستوى المتوسط وسينخفض تشتته. نحن نعلم بالفعل أن المستوى المتوسط لا يرتفع في المَيل، ولكن ماذا عن التوقع الثاني؟ كيف يتغير توزيع مستويات السعادة المعلنة خلال فترات النمو طويل الأجل؟

ولمعرفة ذلك، يمكننا تتبع التغيرات في عدم المساواة المعلنة على مر الزمن، في البلدان التي شهدت فترات من النمو الطويل(76). نقيس تشتت السعادة من خلال انحرافها المعياري أو معامل التباين على أساس أكبر المسوحات الدولية،

بالإضافة إلى المسوحات السكانية في أربعة بلدان تتوفر لها سلاسل طويلة: الولايات المتحدة وبريطانيا العظمى وألمانيا وأستراليا.

ثم نكتشف حقيقة نمطية جديدة: يتناقص تشتت مستويات السعادة المعلنة بشكل منهجي خلال فترات النمو. وبعبارة أخرى، تصبح سعادة الناس أكثر تجانسًا. ومن المنطقي، في جميع الأوقات، أن يكون تشتت السعادة المعلن عنها ذاتيًا أقل في البلدان الغنية منه في البلدان الفقيرة. وبشكل أكثر دقة، فإننا نلاحظ أن عددًا أقل من الناس يعلنون أنهم تعساء جدًا، أي: يختارون المستويات الثلاثة السفلى من المقياس؛ كما أن عدد الأشخاص في أعلى الدرجات أقل أيضًا. وبالتالي يمكننا أن نرى ميلًا نحو تضييق نطاق السعادة المعلنة حول القيم الأكثر شيوعًا. ويتعلق هذا التجانس بالسعادة العامة، ولكن أيضًا بمجالات الرضا المختلفة: الرضا المالي والمهني، وكذلك الصحة.

ويرجع هذا التساوي في السعادة بالفعل إلى النمو، وليس إلى أي ظاهرة أخرى خاصة بالفترة المدروسة: فهو يحدث فقط في البلدان التي تشهد مرحلة نمو مستمر لمدة خمس سنوات على الأقل، وليس في تلك التي تمر بمراحل ركود. يمكننا التحقق من أن ذلك ليس بسبب التغير الديموغرافي.

كيف يمكننا تفسير هذه الظاهرة؟ في ضوء الفصل السابق، يجب علينا أولًا أن نختار: إما أن نتعامل مع تجانس السعادة المعلنة على أنها تعكس السعادة التي نعيشها بالفعل، أو أن نتعامل معها على أنها ظاهرة إعادة تفسير المقياس.

إذا كنا على استعداد، ولو مؤقتًا على الأقل، أن

نأخذ ظاهرة المساواة في السعادة على ظاهرها، فهذا خبر ممتاز. إن عدم المساواة في الرفاهية مرادف للمخاطر التي يتعرض لها أفراد المجتمع. وخلف «حجاب الجهل» الشهير لجون رولز، من منا لا يختار أن يولد في مجتمع تكون فيه السعادة متناغمة وليست موزعة بشكل غير متساوٍ؟ إن عدم المساواة في السعادة يجلب معه أيضًا خطر العنف الاجتماعي. في الأساس، فإن النفور من عدم المساواة في الدخل الذي نُوقِش مسبقًا هو في الواقع نفور من عدم المساواة في الرفاهية، مع استهداف الدخل فقط باعتباره عاملًا من عوامل الرفاهية.

كيف يمكننا تفسير هذه المساواة في السعادة خلال فترات النمو؟ كان من الممكن أن يؤدي توسيع مجال المنافع العامة دورًا رئيسيًا. يترافق النمو الحديث في البلدان المتقدمة مع وفرة أكبر في المنافع العامة، سواء بالمعنى الدقيق أو بالمعنى الواسع: التعليم، والصحة، والبنية التحتية، والحماية الاجتماعية، وأيضًا الحقوق والحريات الفردية، والشفافية، والتعددية السياسية، وانخفاض العنف والجريمة، والمساواة بين الجنسين، وما إلى ذلك، وكلها مصادر للرفاهية متاحة للجميع دون أي تقييد أو إقصاء عن طريق الأسعار (حتى لو كان من الممكن في الواقع تقاسم فوائدها بشكل أو بآخر). لذا، في الاستهلاك بمعناه الواسع، يتوسع الجزء المشترك على حساب الجزء الخاص البحت. وبما أن الرفاهية تعتمد على الاستهلاك، فمن المنطقي أن تصير متجانسةً بشكل متزايد مع توسع المجال العام.

في الواقع، عندما تدخل مؤشرات التحليل

الاقتصادي القياسي مثل وزن الإنفاق الاجتماعي، ومتوسط العمر المتوقع، ومكافحة الفساد، والحريات المدنية والحقوق السياسية (المأخوذة من قاعدة بيانات البنك الدولي)، فإنه يبدو أن توسيع نطاق هذه الحقوق يقلل بشكل كبير من عدم المساواة في السعادة. كما سلط بعض علماء الاجتماع الضوء على زيادة توحيد أنماط الحياة وأنماط الاستهلاك منذ الستينيات. فبغض النظر عن مستوى المعيشة، تؤثر الموضات الآن على جميع طبقات المجتمع، كما أن معظم الأنشطة التي كانت في السابق حكرًا على النخبة صارت ديمقراطية متاحة للجميع (التزلج والتنس وغيرها). وعلى الرغم من عدم المساواة في الدخل، فإن النمو يقرب بين أنماط الحياة.

بتعبير أدق: لماذا يقل أكثر فأكثر اختيار المستويات القصوى لمقياس السعادة كلما صار البلد أكثر ثراءً؟ بقدر ما يتعلق الأمر بالمستويات الدنيا، فإن الظاهرة ليست مفاجئة: فالنمو ودولة الرفاهية ينتشلان الناس من الفقر والعوز، وبالتالي يقللان عدد الأشخاص الذين يقولون إنهم «تعساء للغاية» أو «غير راضين تمامًا» عن حياتهم.

عندما يتعلق الأمر بأعلى مستويات السعادة، فإن الظاهرة أكثر إثارة للدهشة. ويمكن إرجاعها إلى عمليات المقارنة والتطلع التي سبق ذكرها في هذا الكتاب. ربما يقلل تجانس أنماط الحياة بين سكان بلد ما من الترف الذي تتمتع به الطبقات الأعلى، وبالتالي من رضاها. ومن ناحية أخرى، فإن عملية النمو تغذي تطلعات الطبقات الأكثر حظًا التي ترى أن حدود الإمكانيات تتراجع. ومن المرجح أن النخب، في عالم اليوم الذي تحكمه العولمة، تقارن

نفسها خارج حدود بلدها. والأكثر من ذلك، عندما نحسب متوسط دخل الأشخاص الذين يضعون أنفسهم على درجات مختلفة من مقياس السعادة، نلاحظ الظاهرة التالية: على الرغم من العلاقة المتزايدة بشكل عام بين الدخل والسعادة، فإن أغنى 10% من الناس داخل بلد ما ليسوا الأكثر رضا عن حياتهم؛ ربما لأن تطلعاتهم عالية بشكل خاص.

عدم المساواة في الدخل وعدم المساواة في الرفاهية

رغم كل ما سبق، فإنه من المثير للدهشة أن نرى انخفاضًا في عدم المساواة في السعادة، على الرغم من أن عدم المساواة في الدخل قد ارتفع بشكل حاد منذ أواخر الثمانينيات. دعونا نتذكر في بادئ الأمر أن عدم المساواة في الاستهلاك قد زاد بشكل أقل بكثير من عدم المساواة في الدخل(77). ومع ذلك فإن الاستهلاك الذي يسمح به الدخل هو أساس الرفاهية، وليس الدخل في حد ذاته. ولكن، في الواقع، إذا كانت السعادة قد صارت أكثر انسجامًا مع مرور الوقت، فقد فعلت ذلك على الرغم من القوة المعاكسة التي تمارسها زيادة عدم المساواة. ويمكن التحقق من ذلك باستخدام الانحدار الاقتصادي القياسي. فمن ناحية، تميل الزيادة في متوسط دخل البلد ووزن الإنفاق الاجتماعي والسلع العامة (المادية وغير المادية) إلى الحد من عدم المساواة في السعادة. ومن ناحية أخرى، فإن عدم المساواة في الدخل يميل إلى زيادته. لذا فإن تناسق السعادة بمرور الوقت يكون أقل وضوحًا في البلدان الأكثر تفاوتًا (أمريكا اللاتينية على سبيل المثال) مقارنة بالبلدان الأكثر مساواة (أوروبا القارية).

علاوة على ذلك، في ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، توقفت عملية مواءمة السعادة في نهاية التسعينيات، ويرجع ذلك بالتأكيد نتيجة لارتفاع عدم المساواة في الدخل.

ويبقى الآن النظر في الفرضية القائلة بأن السعادة الكامنة ليست هي التي تصبح متجانسة، بل هي فقط الإعلان بالسعادة. وكما أشرنا، من المستحيل التمييز بين هاتين الفرضيتين. فمن المتصور في سياق النمو، أن الناس يتخلون عن الدرجات القصوى فقط لأنهم أعادوا تفسير معناها، وغيّروا فكرتهم عن نمط الحياة التي يتوافقون معها. في حالة الدرجات الدنيا، فإن الأمر غير معقول (سيضطر الناس أن يربطوها بحياة بائسة بشكل متزايد مع ازدياد ثراء البلد)، ولكن في حالة الدرجات العليا فإن الأمر أكثر ترجيحًا.

ولكي نضع الأمور في أسوأ الحالات، يمكننا أن نتصور أن الشفافية الأكبر في العالم، التي أتاحتها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، جعلت الجميع يدركون البؤس الذي لا يزال يسود في العديد من دول العالم والرخاء الكبير الذي تتمتع به دول أخرى. وهذا من شأنه أن يدفع الناس إلى تغيير تفسيرهم للمقاييس دون أن يؤثر ذلك على مستوى سعادتهم. وتجدر الإشارة إلى أنه في هذه الفرضية سيكون من اللافت للنظر أن نلاحظ عملية إعادة تفسير متطابقة تؤدي إلى النتيجة نفسها في جميع البلدان. على أقل تقدير، سيعني هذا أن تمثيل كل فرد في المجتمع يميل إلى أن يصير أكثر اتساقًا، وهذا في حد ذاته نتيجة مهمة.

رسالة أكثر إيجابية

في الختام، حتى وإن كان من المستحيل التأكيد

بأننا نتعامل مع انسجام السعادة الكامنة التي يعيشها الناس بالفعل، وليس مجرد تقريب بسيط للطريقة التي يضعون بها أنفسهم في المجتمع، فإن هذه الحقيقة النمطية الجديدة تكمل حقيقة إيسترلين من خلال تلطيفها. في الواقع، ووفقًا للتفسير «الجوهري» الأول، فإنه عند تقييم آثار النمو، من الضروري أن نأخذ في الاعتبار ليس فقط متوسط مستوى السعادة لسكان بلد ما، بل أيضًا تشتت هذا المستوى. وبالتأكيد، فإن المستوى المتوسط لا يزيد، لكن يتناقص مستوى عدم السعادة، وهذه ميزة ملحوظة.

وإذا كان التفسير الثاني هو التفسير الذي نرجحه، فلا بد من التشكيك في مفارقة إيسترلين المعززة باسم نفس ظاهرة إعادة تفسير المقياس، ولا سيما المَيل (صفر) طويل الأجل. لذا، وأيًا كان التفسير المعتمد، فإن هذه الحقيقة النمطية الجديدة -أي: «مفارقة إيسترلين المعززة»- تخفف من الأثر السلبي للرسالة الأولية- وهي ملاحظة تبعث على الأمل بالنسبة للبلدان النامية التي لم يتحقق نموها بعد.

الفصل السابع:
العجز في السعادة الفرنسية

تناول هذا الكتاب حتى الآن العلاقة بين مستوى المعيشة والسعادة. ومع ذلك، وكما أكدنا في البداية، فإن الظروف المعيشية القابلة للقياس لا تفسر سوى جزء من الاختلافات في السعادة بين الأفراد. إذ تؤدي عوامل أخرى دورًا حاسمًا. ومن بين هذه العوامل، من المدهش ملاحظة مدى الاختلافات بين البلدان، بل وحتى الاختلافات بين مناطق العالم.

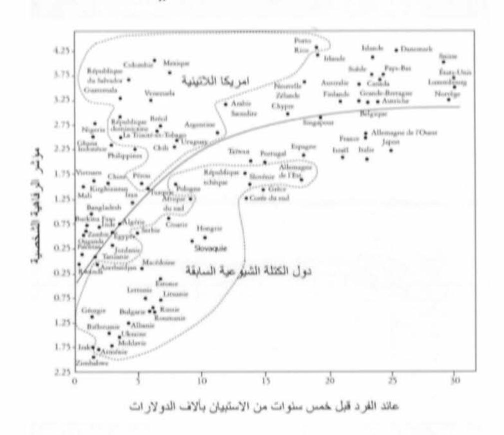
لا تقتصر هذه الاختلافات على الخصائص المؤسسية أو الاقتصادية أو السياسية للبلدان؛ وبعبارة أخرى: فإننا عندما ندخل مقاييس هذه الكميات في انحدار اقتصادي قياسي، فذلك لا يكفي لإخفاء الاختلافات في السعادة بين البلدان. وتعكس هذه الاختلافات بالتأكيد نوعية الحياة العامة والثقافة الوطنية والمصير الجماعي الخاص بكل بلد.

يقدم الرسم البياني رقم 5 الاختلافات الثقافية، وتمثل كل نقطة بلدًا ما، ومتوسط مستوى دخل الفرد فيه على المحور السيني ومتوسط السعادة فيه خلال الفترة 1995-2007 على المحور الصادي. وبخلاف العلاقة النموذجية بين مستوى المعيشة والسعادة، يبدو أن بعض الثقافات أكثر سعادة من غيرها. فبعض المناطق في العالم فوق المنحنى بشكل منهجي: وهذا هو حال بلدان أمريكا اللاتينية التي يبدو أن سكانها يمتلكون سر السعادة التي تضخم ظروفهم المعيشية. وتوجد بلدان شمال أوروبا (النرويج والسويد والدنمارك) في الوضع نفسه. وعلى العكس من ذلك، فإن سكان البلدان

الاشتراكية السابقة أقل سعادة بكثير مما يوحي به مستوى معيشتهم.

الرسم البياني 5

دخل الفرد والرفاهية الشخصية في العالم



المصدر: Ronald Inglehart, Roberto Foa, et al., «Development, Freedom, and Rising Happiness: A Global Perspective (1981-2007)», Perspectives on Psychological Science, voL 3, 2008, p. 264-285.

وضمن هذه الخريطة العالمية للسعادة، تبدو حالة فرنسا مثيرة للدهشة: يبدو أن الفرنسيين يعانون من نقص في السعادة والرضا عن الحياة. دعونا نحصر التحليل في سياق أوروبا الغربية، التي تقدم إطارًا مرجعيًا متشابهًا إلى حد ما لجميع سكانها. في المتوسط، يقول الفرنسيون إنهم أقل سعادة من معظم الأوروبيين الآخرين. ففي استطلاع (المسح الاجتماعي الأوروبي)، الذي يستطلع آراء

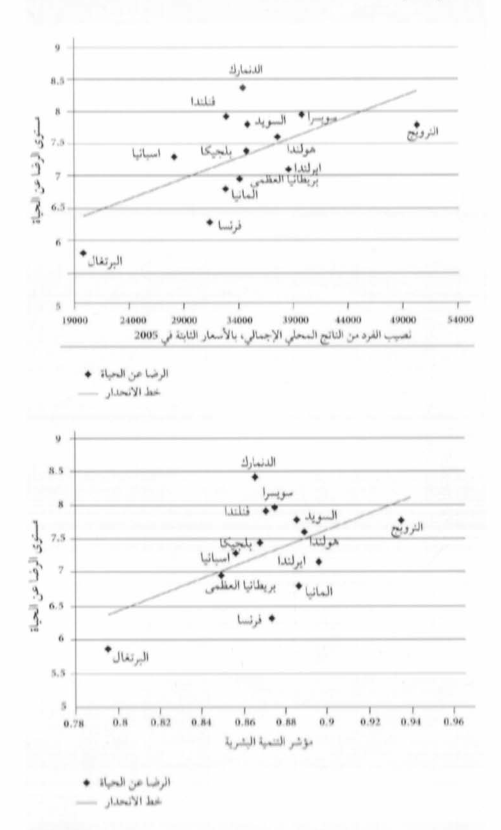
نحو 1500 شخص في كل بلد كل عامين، حصلوا على معدل 7.2 على مقياس السعادة من 0 إلى 10، أي: في أدنى مستوى بين دول أوروبا الغربية، وهو أقل بكثير من المتوسط الأوروبي البالغ 7.6 (خلال الفترة 2002-2010). ومن بين بلدان أوروبا الغربية، لا يوجد سوى البرتغال التي لديها متوسط درجة سعادة أقل (6.8)، ولكن مع ظروف معيشية مادية أكثر سوءًا.

إذا كان الفرنسيون يعلنون أنهم غير سعداء إلى هذا الحد، فذلك ليس بسبب اختلاف مصادر السعادة. على الأقل فيما يتعلق بالمتغيرات التي يمكن ملاحظتها، فإن بنية «معادلة السعادة» في فرنسا كلاسيكية تمامًا: فالسعادة تنخفض مع التقدم في العمر، ثم ترتفع مرة أخرى من سن 40-45 عامًا؛ فالنساء يعلنّ أنهنّ أكثر سعادة من الرجال، والأغنياء أكثر سعادة من الفقراء، والعاملون أكثر سعادة من العاطلين عن العمل... إلخ. ولا يتعلق الأمر أيضًا بتوزيع الإجابات بشكل منهجي نحو الأسفل: يضع الفرنسيون أنفسهم في كثير من الأحيان أقل من المتوسط الأوروبي في المستويين الأعلى (9 و10)، لكنهم يتخلون أيضًا عن المستويات الأدنى (0 إلى 3): يميل الفرنسيون إلى اختيار المستويات المتوسطة.

يوضح الرسم البياني رقم 6 العلاقة الواضحة جدًا بين دخل الفرد في بلد ما (المقاس على مقياس لوغاريتمي) ومتوسط مستوى الرضا عن الحياة فيه، ضمن البلدان الأوروبية. ويمثل خط (الانحدار) العلاقة النموذجية بين الكميتين. وتوجد فرنسا في مكانة أقل بكثير من المستوى الذي يتوقعه نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

الرسم البياني 6

نصيب الفرد من الدخل (المقياس اللوغاريتمي) أو مؤشر التنمية البشرية ومتوسط الرضا عن الحياة، حسب البلد:



المصدر: European Social Survey, 2002-2010.

النطاق: الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 16 إلى 65 عامًا؛ دول أوروبا الغربية حاضرة في كل من الموجات الخمس (2010-2002).

بالتأكيد لا يفسر نصيب الفرد من الدخل كل شيء. ولنتأمل هنا مؤشر التنمية البشرية، الذي لا يأخذ في الاعتبار نصيب الفرد في الدخل فحسب، بل أيضًا متوسط العمر المتوقع ومستوى التعليم. وبمؤشر تنمية بشرية مماثل لمؤشر فرنسا في المتوسط خلال الفترة (2010-2002)، حققت إسبانيا وبريطانيا العظمى وبلجيكا والدنمارك وفنلندا مستوى أعلى من الرفاهية.

يمكننا تحديد التحليل بطريقة تكشف عن التأثير الإحصائي للعيش في بلد معين على احتمال إعلان نفسه سعيدًا للغاية (أي: اختيار المقاييس من 8 إلى 10، وهو ما ينطبق على 27% من العينة). وكانت النتيجة مذهلة: فمجرد العيش في فرنسا يقلل بنسبة 20% من احتمال إعلان الشخص أنه سعيد للغاية، أي: أعلى من 7 على مقياس السعادة. كل شيء يحدث كما لو كان هناك نوع من «خسارة خط» السعادة في فرنسا، أو تبديد السعادة التي تنتجها عادةً الظروف المعيشية الموضوعية.

إن العينة الخاصة بكل بلد ضمن المعيار البيئي والاجتماعي ليست كبيرة جدًا؛ ولهذا السبب يصعب تحديد الاختلافات حسب العمر أو الحالة المهنية. ويبدو أن الاختلاف بين الفرنسيين وغيرهم من الأوروبيين ثابت وموجود في كل الفئات. وقد يتصور المرء أنها واضحة بشكل خاص بين الشباب، ولكن الأمر ليس كذلك: فالظاهرة تتزايد مع تقدم العمر، ويتجلى عجز السعادة في فرنسا بشكل أوضح بين الأشخاص الذين تزيد أعمارهم على 50

عاما.

كآبة متعددة الأبعاد

يلاحظ ضعف تصنيف فرنسا، مقارنة بالدول الأوروبية الأخرى، من حيث الرضا عن المؤسسات الوطنية (البرلمان، الحكومة، الشرطة، النظام التشريعي، الطبقة السياسية، الأحزاب السياسية، البرلمان الأوروبي) وقبل كل شيء فيما يتعلق بالوضع الاقتصادي للبلاد. وفي الواقع، يقول الفرنسيون إنهم أقل رضًا من الأوروبيين (في غرب أوروبا) في معظم المجالات، باستثناء النظام الصحي.

وكذلك الحال بالنسبة لمقاييس الاضطرابات الصحية أو النفسية حسب التصنيفات الدولية (ICD10) أو (DSM). ومن الناحية المنطقية، ينعكس انتشار الاكتئاب أيضًا في الاستهلاك المرتفع بشكل استثنائي للأدوية النفسية، وخاصة مضادات الاكتئاب(78). كما أن معدل انتشار الموت عن طريق الانتحار مرتفع أيضًا. ووفقًا لمصادر منظمة الصحة العالمية، فإن المعدل الذي يبلغ 14.7 لكل 100000 نسمة، أعلى بكثير من المتوسط الأوروبي (10.2 لكل 100000 نسمة(79)) وأعلى من أي بلد آخر من أوروبا الغربية.

وفي مجال التأثيرات والعواطف اليومية، تتجلى الكآبة أيضًا لدى الفرنسيين. يجمع استطلاع غالوب مقاييس قصيرة المدى للرفاهية، باستخدام سلسلة من الأسئلة حول اليوم السابق للمسح، مثل: «هل واجهت المشاعر التالية بشكل متكرر خلال يوم أمس: الابتسامة، الاستمتاع، الشعور بالسعادة، القلق، الحزن، الغضب، القلق؟» يجب على الناس الإجابة بـ«نعم» أو «لا» على كل من التأثيرات

السبعة المذكورة.

يمكننا بعد ذلك حساب متوسط تكرار كل تأثير يشير إليه سكان البلدان المختلفة. ضمن مجموعة الدول الأوروبية المذكورة أعلاه، تحقق فرنسا أعلى الدرجات من حيث التأثيرات السلبية والمرتبة الأخيرة من حيث التأثيرات الإيجابية (حسب بيانات 2007-2009). وكانت النتيجة مرتفعة بشكل خاص بالنسبة لمشاعر الغضب والقلق، ومنخفضة بشكل خاص بالنسبة لمشاعر الفرح والسعادة. وعلى العكس من ذلك، فإن السويديين هم أبطال المشاعر الإيجابية ولا يبدو أنهم يتأثرون كثيرًا بالقلق أو الحزن أو الغضب.

إن هذه الكآبة الفرنسية تثير الدهشة العامة، نظرًا لجاذبية هذا البلد للسياح من جميع أنحاء العالم، وأسلوب حياته الأسطوري اللطيف، ومستوى المعيشة المرتفع، والتعليم والصحة المجانيين، وموقعه الرائع المعماري والثقافي، والتراثي والطبيعي. إنها تشكل مفارقة حقيقية.

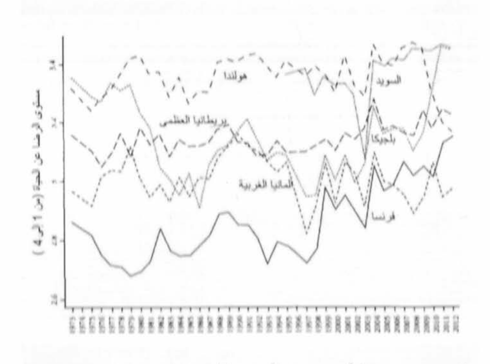
ألا تتناقض الكآبة النسبية التي يعيشها الفرنسيون مع التركيبة السكانية الديناميكية التي يتمتعون بها؟ ألا يعتبر إنجاب الأطفال علامة على التفاؤل؟ ومع ذلك، لم تؤكّد هذه الفكرة البديهية من خلال البيانات مهما كانت الدولة التي دُرست. ومن المثير للدهشة أن إنجاب الأطفال وعددهم لا يرتبط، تجريبيًا، بمستويات أعلى من السعادة. من الناحية الإحصائية، فإن الارتباط غير موجود في أحسن الأحوال، وهو في أسوأ الأحوال سلبي. أظهرت دراسة قديمة أجراها هيرفي لو براس أن بعض قمم الخصوبة تزامنت مع فترات مظلمة وتراجع في تاريخ البلد. ولذلك لا يوجد تناقض بين أدنى

مستوى للسعادة الفرنسية وبين خصوبتها العالية.

كيف نفسر هذا الوضع؟ من أول الأسئلة التي تتبادر إلى الذهن هو قِدم هذه الظاهرة: متى ظهرت؟ من المؤسف أن البيانات «الشخصية» لم تكن متاحة إلا منذ بداية سبعينيات القرن العشرين، وخاصة بالنسبة لأوروبا، وذلك بفضل مسح يوروباروميتر (Eurobaromètre) السنوي (نحو ألف نسمة لكل دولة في كل مسح). ومع ذلك، تبين أن موقف فرنسا بالنسبة للدول الأخرى لم يتغير منذ بداية الفترة (الرسم البياني 7). تتقلب السعادة المعلنة مع مرور الوقت، وخاصة بعد دورة الأعمال التجارية، ولكن المنحنى الذي يمثل السعادة الفرنسية (أو بشكل أكثر دقة، في هذا الاستطلاع، حقيقة رضا الفرد عن حياته) يظل باستمرار أقل من نظيره في دول أوروبا الغربية الأخرى.

الرسم البياني 7

مستوى الرضا عن الحياة، 1973-2012



المصدر: Eurobaromètre

النطاق: الأفراد من 16 إلى 65 سنة.

وقد اقترحت العديد من النظريات تفسير هذه السعادة الفرنسية الأقل. سلط يان ألجان وبيير كاهوك الضوء على الحلقة المفرغة: تنظيم الدولة الصارم - غياب الثقة بين وكلاء القطاع الخاص - انخفاض مستوى السعادة(80). كما ألقيا باللوم على الإفراط في العمودية الهرمية في المجتمع الفرنسي وغياب ثقافة التعاون غير الرسمي، من المدرسة إلى الشركة. تؤكد تفسيرات أخرى على التحسر على عظمة فرنسا الاستعمارية، والتفضيلات المناهضة للرأسمالية التي غرستها مهنة التدريس(81)، أو التناقض العميق بين الوعد بالمساواة والنخبوية الأرستقراطية القائمة على النجاح الأكاديمي(82). لا تتعارض هذه التفسيرات بعضها مع بعض، ولا مع التفسير الثقافي للاختلاف الفرنسي.

وبقدر ما يستمر هذا العجز في السعادة، يمكننا أن نتساءل عما إذا كان يرجع إلى الظروف المعيشية للفرنسيين أم إلى الطريقة التي ينظرون بها إلى ظروف حياتهم. بمعنى آخر: هل حياتهم نفسها هي التي تعتبر أقل جودة، أم أن «وظيفة السعادة» الخاصة بهم، أي: قدرتهم على تحويل هذه الحياة إلى سعادة، هي التي تعاني من النقص؟

لمعرفة ذلك، يمكننا أن نأخذ في الاعتبار، ضمن استطلاع (المسح الاجتماعي الأوروبي) (2002-2010)، سبع دول كانت مفتوحة للهجرة لفترة طويلة: ألمانيا، بلجيكا، فرنسا، بريطانيا العظمى، هولندا، السويد وسويسرا. إذا كانت «التعاسة» الفرنسية ناجمة عن الظروف الموضوعية لحياة السكان، فيجب أن تتعلق بالمهاجرين وكذلك

بالفرنسيين الأصليين. على العكس من ذلك، إذا كانت تتعلق أكثر بالعقلية والثقافة والتمثلات، فيمكننا أن نتوقع أن الأمر لا يتعلق بالمهاجرين بقدر ما يكون هؤلاء الأخيرون أقل تشبعًا بهذه الثقافة التي -بحكم تعريفها- تنتقل عبر الزمن، من جيل إلى جيل.

والسؤال إذن هو التالي: إذا نظرنا إلى مهاجرين اثنين أتوا من المنطقة نفسها من العالم، اختار أحدهما الاستقرار في فرنسا والآخر في هولندا، فهل سيكون الأول أقل سعادة من الثاني أم لا؟ يكشف التحليل الاقتصادي القياسي أن المهاجرين -من ناحية- دائمًا ما يكونون أقل سعادة من «المواطنين» في بلد معين، ولكن من ناحية أخرى، فإن المهاجرين ليسوا أكثر أو أقل سعادة في فرنسا من متوسط البلدان التي شملتها الدراسة. لذلك يشير اختبارنا إلى أن أدنى سعادة لدى الفرنسيين لا يمكن أن تُعزى فقط إلى الظروف الموضوعية لحياتهم، بل يجب أيضًا أن تكون مرتبطة بالطريقة التي يحولون بها تجاربهم إلى سعادة محسوسة.

ومن خلال تنظيم هذا التحليل للاختلافات بين السكان المهاجرين وغير المهاجرين، يمكننا التحقق من أن «العقلية» أو «الثقافة» الفرنسية تفسر غالبية هذا العجز الفرنسي في السعادة. وبالتالي، فإن الفارق في متوسط السعادة بين الفرنسيين والبلجيكيين لا يمكنه تفسير إلا 20% بسبب الظروف المختلفة؛ أما 80% من الفرق فيمكن أن تفسره «معاملات» تحول الظروف على السعادة.

وإذا كان عدم الرضا الفرنسي يرجع جزئيًا إلى مسألة التمثل، فيتعين علينا أن نجده بين الفرنسيين الذين يعيشون في الخارج. والواقع

أننا نرى أن هؤلاء الأخيرين، حتى لو كانوا أكثر سعادة قليلًا من مواطنيهم الذين بقوا في فرنسا (وهو تأثير محتمل للاختيار)، ما زالوا يعلنون أنهم أقل سعادة من غيرهم من الأوروبيين الآخرين الذين يعيشون خارج بلدهم الأصلي (ونفكر -كما هو الحال دائمًا- في نفس العمر والجنس والتعليم والدخل). كما يمكننا التحقق من أن مستوى السعادة الذي أعلنه المهاجرون الأوروبيون يرتبط بمستوى سعادة سكان بلدهم الأصلي، وهو مؤشر آخر على البعد الثقافي للسعادة. تشير هذه النتائج بالتالي إلى أن أقل قدر من السعادة لدى الفرنسيين ينبع من رؤيتهم للعالم، وليس من الظروف الموضوعية لحياتهم.

فهل يعكس هذا الاختلاف في السعادة المعلنة اختلافًا حقيقيًا، أم أن الأمر يتعلق ببساطة بطريقة استخدام الفرنسيين للكلمات، وأسلوبهم «التصريحي»؟ إن صعوبة مقارنة التقييمات الذاتية تكون حادة بشكل خاص في حالة المقارنات الدولية، بسبب الاختلافات في تفسير المفاهيم التي تنشأ من الترجمة والسياق الثقافي(83). من المؤكد أن «المسح الاجتماعي الأوربي» يولي اهتمامًا خاصًا لتكافؤ صياغة الأسئلة أثناء التحقق من صحة الاستبيانات وتدريب الباحثين، لكن لا يمكننا أن نستبعد تمامًا أن يكون التحيز التفسيري هو أصل تأثيرات السياق.

ربما يكون لدى الفرنسيين فكرة عالية جدًا عما يجب أن تكون عليه «الحياة» ويعلنون أنهم يشعرون بمستوى أقل من السعادة فيما يتعلق بمشاعرهم، وبسعادتهم الكامنة الحقيقية، ذات الطبيعة العاطفية. إذا كان الأمر كذلك، فإن الحكم

القاسي الذي أطلقوه على حياتهم لا بد أن يكون غير متوافق مع تأثيراتهم اليومية، ومتعة عيشهم كل يوم بيومه. ومع ذلك، ليس هذا ما كشفه استطلاع غالوب المذكور أعلاه. من المؤكد أن هذه المشاعر أعلنها أيضًا الأفراد، وبالتالي من المحتمل أن تتأثر بالتحيزات نفسها. إلا أن محتواها الواقعي البحت والموطن زمنيًا للغاية يخلو من أي بُعد معرفي وتقييمي. لذلك يبدو أن أدنى سعادة لدى الفرنسيين تتعلق في الواقع بالمشاعر.

ومن الممكن أيضًا أن يكون لكلمتي «السعادة» و«الرضا» دلالة مختلفة عن الكلمات «happiness» أو «Glük» أو «Zufriedenheit» أو «felicidad» أو حتى «lykke». إذا كان الأمر كذلك، فإن السكان الناطقين بالفرنسية في البلدان متعددة اللغات مثل بلجيكا وسويسرا وكندا سيضطرون إلى القول بأنهم أقل سعادة من أولئك الذين يتحدثون لغة أخرى. تم التحقق من هذا التوقع في حالة بلجيكا، فهناك يقول الوالونيون(84)، في ظل ظروف معيشية متساوية، إنهم أقل سعادة من الشعب الفلمنكي، وهناك أيضًا يكون مستوى السعادة الذي أعلنه المتحدثون بالفرنسية أقل من مستوى البلجيكيين الناطقين بالفلمنكية، حتى عندما يعيشون في المنطقة نفسها. ولكن ليس الأمر كذلك على الإطلاق في سويسرا، حيث إن المتحدثين باللغة الإيطالية هم الذين يشعرون بأدنى مستوى من السعادة، مقارنة بالمتحدثين بالفرنسية والألمانية.

وفي كندا، أُجريَ استطلاعان لرابطة مسح القيم العالمية (World Values Survey) في عامي 2000 و2006، ويحتويان على معلومات حول

اللغة التي أجريت بها المقابلة واللغة الرئيسية التي يستخدمها الأشخاص في المنزل. قال 68% من المشاركين إنهم يتحدثون الإنجليزية في المنزل، وقال 2.5% إنهم يتحدثون الفرنسية و5% لغة أخرى. اتضح أن المتحدثين بالفرنسية يعلنون أنهم أكثر سعادة من المتحدثين باللغة الإنجليزية، بالنظر إلى الظروف الشخصية نفسها وحتى المجموعة العرقية نفسها (المعلنة ذاتيًا).

وبالتالي فإن حقيقة تعبير المرء عن نفسه باللغة الفرنسية لا تخلق ميلًا محددًا للإعلان عن أنه أكثر تعاسة. ومع ذلك، فمن الممكن أن تُفهَم الكلمات نفسها أو استخدامها بشكل مختلف في بلدان مختلفة. ولكن حتى لو كان الأمر كذلك، فإن البحث الحالي يشجعنا على النظر في كيفية استخدام مقاييس السعادة باعتبارها مؤشرًا على ميول عقلية محددة. ويدعونا إلى النظر في الاختلافات الدولية في السعادة المعلنة ليس باعتبارها تحيزات راسخة، بل باعتبارها سمات للهوية الثقافية. وبالتالي فإن السعادة الفرنسية المتدنية ليست مصطنعة.

تشاؤم يحقق ذاته

سيكون الأمر متروكًا للأبحاث المستقبلية لتوضيح أسباب ثقافة عدم الرضا هذه. دعونا نحدد بعض المسارات لاستكشافها. بادئ ذي بدء، فإن السعادة الفرنسية المتدنية تسير جنبًا إلى جنب مع تشاؤم قوي وتوقعات صعبة للمستقبل. كل الأسئلة الواردة في استطلاع «المسح الاجتماعي الأوروبي» المتعلقة بالمستقبل توضح ذلك، ولا سيما الرد الفرنسي على الأسئلة التالية: (هل توافق على العبارات التالية: «أنا متفائل بشأن تطلعاتي الشخصية المستقبلية»؛ «الحياة صارت أكثر صعوبة

بالنسبة لسكان هذا البلد»؛ «من الصعب أن نكون متفائلين بمستقبل العالم»؟).

ومع ذلك، كما أظهر الفصل الرابع، فإن سعادة الناس تعتمد كثيرًا على توقعاتهم. لكن التوقعات تشكل أيضًا الجزء المركزي من القرار والعمل الاقتصادي. ولهذا السبب فإن التشاؤم ليس مجرد حالة ذهنية، بل هو أيضا ما يسميه الاقتصاديون التوازن، وهو التوقع الذي يحقق ذاته. التوقعات المتشائمة لا تشجع على القيام بمشروع غير مؤكد، بسبب النتيجة السلبية المتوقعة، مما يغلق الباب أمام الابتكار. يؤدي هذا العزوف عن التغيير في المتوسط إلى نتيجة متواضعة، وهو ما يعزز بدوره تشاؤم الفاعلين. لذلك يمكننا أن نفترض وجود حلقة مفرغة من التشاؤم، تديم نفسها بنفسها.

أما مسار التفسير الرئيسي الآخر للتشاؤم و«التعاسة» الفرنسية فلا يقودنا إلى المستقبل، بل إلى الماضي. في الواقع، غالبًا ما تكون أحكام الرضا مرتبطة بمعيار مرجعي، أو نقطة مقارنة. هل يمكن ربط النقص في السعادة الفرنسية باستمرارية الإشارة إلى الماضي، الماضي الضائع والمثالي، ماضي عظمة فرنسا عصر الأنوار، أو فرنسا الفرانكفونية، أو فرنسا الثلاثين المجيدة، أو ببساطة النموذج الوطني غير القابل للتغيير؟

وإذا ظلت فرنسا واحدة من أغنى البلدان على هذا الكوكب، من حيث نصيب الفرد في الدخل، فإنها الآن أقرب إلى بلدان جنوب أوروبا منها إلى البلدان الأكثر ازدهارًا. يوضح الرسم البياني 6 أعلاه هذا التسلسل الهرمي بوضوح: لقد تخلفت فرنسا الآن عن بلجيكا وهولندا وألمانيا. ومن العوامل التي فاقمت الأمر أن هذا التصنيف غير الملائم

كان نتيجة للانحدار المستمر منذ سبعينيات القرن العشرين. وقد شهدت جميع بلدان أوروبا الغربية، بما في ذلك فرنسا، نمؤا إيجابيًا بين عامي 1970 و2010. ولكن متوسط معدل النمو خلال هذه الفترة أقل كثيرًا في حالة فرنسا: 97% مقارنة بـ 112% في ألمانيا، و115% في بلجيكا، و121% في بريطانيا العظمى (وفقًا لأرقام منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية). ليس من المستغرب أن نلاحظ أنه في مجال الاقتصاد يكون عدم رضا الفرنسيين أكثر وضوحًا.

ومن ثم فإن آليتي الإحباط النسبي اللتين ذكرناهما في هذا العمل من الممكن أن تكونا فاعلتين: لعبة المقارنات بين البلدان والمقارنة بماضي الفرد. وكان من الممكن أن تتبلور هذه الحركات طويلة الأمد في شكل «ثقافة» وطنية.

خاتمة

وُلد اقتصاد السعادة من الرغبة في وضع الدخل القومي مؤشرًا على الرفاهية، لاختبار الرفاهية الشخصية التي يشعر بها الأفراد. ثم تطور هذا المجال من البحث حول النتيجة المخيبة للآمال التي توصل إليها ريتشارد إيسترلين: الانفصال بين الميل طويل الأجل للدخل القومي ومتوسط السعادة لسكان أي بلد.

وهذه النتيجة هي اليوم محل جدل محتدم، لكن ما يميزها هو أنها سلطت الضوء على العديد من الظواهر الاقتصادية والاجتماعية، مثل آثار المكانة والمقارنة مع الآخرين، فضلًا عن ظاهرة التكيف. يسلط هذا التحقيق الذي دام أكثر من ثلاثين عامًا الضوء أيضًا على كيفية تأثير عدم المساواة في الدخل على الرفاهية الشخصية لأفراد المجتمع. ومن المرجح أن تضع هذه النتائج الاهتمام بالنمو في منظوره الصحيح. لكن البحث سلط الضوء أيضًا على جانب آخر تمامًا من الواقع: أهمية المشروع، والتقدم، وتوقع المستقبل، وكل النتائج الطبيعية للنمو.

هل يتعين علينا أن نتخلى عن إنتاج ثروة السوق، ونختار خفض النمو، وبهذا نتخلى عن الناتج المحلي الإجمالي باعتباره مقياسًا للتقدم الاجتماعي؟ لم تؤد النتائج التي ينتجها هذا التيار من الأبحاث إلى مثل هذا الاستنتاج. فمن ناحية، إذا كانت منفعة الدخل نسبية، أي: أن كل شخص يقيّم مستوى معيشته فقط من حيث مستوى معيشة الآخرين، فمن المستحيل أن نأمل في التوصل إلى إجماع على استقرار الأوضاع النسبية للمواطنين داخل بلد ما، أو بين البلدان فيما يتعلق بعضهم

ببعض، بالتخلي عن النمو. وبقدر ما تكون المنافسة والتنافس حافزين للنمو، وما دامت هذه السمات تميز علم النفس البشري، فإن انخفاض النمو سيظل بمثابة المدينة الفاضلة. أما ظاهرة التكيف، فهي تشكل في الوقت نفسه تفسيرًا لمفارقة إيسترلين وحجة لصالح النمو، إلى الحد الذي يجعل أي تراجع مؤلمًا.

تمتد المقارنات والتكيف أيضًا إلى العديد من مجالات الوجود غير السوقية، حتى أكثر العلاقات حميمية، ولا سيما العلاقات الأسرية والترفيهية والاجتماعية. ولذلك فإن نمو الدخل القومي ليس هو ما يفشل في رفع السعادة بشكل مستدام، بل البنية النفسية للبشر. بل إن الرغبة في التقدم، التي ساعد هذا التيار من الأبحاث في توضيحها، تعني ضمنًا أن النمو -باعتباره عملية وليس باعتباره نتيجة- يشكل عنصرًا أساسيًا لتحقيق سعادة الأفراد.

منذ القرن الثامن عشر، كان التقدم التقني في قلب النمو الاقتصادي. واستمر هذا الأخير بإضافة عمليات جديدة، ومنتجات جديدة، وخدمات جديدة، والتي بدورها غيرت الطريقة التي ننتج بها، ونستهلك، ونعيش. إن التغيير الذي نتحسس منه لا يكمن فقط في زيادة الكميات المنتجة، بل في التجديد المستمر للأفكار والتقنيات وفي توسيع مجال المعرفة. بُني الابتكار والتغيير في أنماط حياتنا على مبدأ التوازن بين الراحة والإثارة الذي أبرزه علماء النفس، ولا سيما ميهالي كسيسنتميهالي (85).

ووفقًا لهذا المؤلف، فإن التوفيق بين هاتين الحاجتين الإنسانيتين هو في نهاية المطاف شرط

السعادة: فالكثير من الراحة يخلق الملل، والكثير من الإثارة يخلق التوتر.

ومن الواضح أن النمو يشكل عنصرًا أساسيًا في هذه الصيغة، بمعنى أنه يتيح المزيد من الراحة المادية والمزيد من المشاريع. ومن المؤكد أن القيود البيئية تتطلب منا اليوم أن نبتكر نموًا يحترم البيئة. وربما نضطر حتى إلى التخلي عن النمو مؤقتًا، ولكن اقتصاد السعادة لا يقودنا إلى الاعتقاد بأن ذلك قد يجعلنا أكثر سعادة.

---

(1) النمو الأخضر هو تعزيز النمو الاقتصادي والتنمية مع ضمان استمرار الثروات الطبيعية في توفير الموارد والخدمات البيئية التي تعتمد عليها رفاهيتنا (المترجم).

(2) Hadley Cantril, The Pattern of Human Concerns, New Brunswick, Rutgers University Press, 1965.

(3) العينة الثابتة (enquête de panel) هو أسلوب بحث يتضمن استخدام مجموعة متسقة من المشاركين وجمع تعليقاتهم بشكل متكرر على مدى فترة زمنية ممتدة. (المترجم)

(4) Andrew E. Clark et Claudia Senik, « Is Happiness Different from Flourishing? Cross-Country Evidence from the ESS », Revue d'économie politique, vol. 121, n° 1, 2011, p. 17-34.

(5) Daniel Kahneman, Alan B. Krueger, et al., «A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method», Science, vol. 3, décembre 2004, p. 1776-1780.

(6) Daniel Kahneman et Angus Deaton, «High Income Improves Evaluation of Life but not Emotional Well-Being», Proceedings of the National Academy of Sciences, vol. 107, n° 38,

p. 16489-16493. ,2010

(7) Daniel]. Benjamin, Miles S. Kimball, et al., «What Do You Think Would Make You Happier? What Do You Think You Would Choose?», The American Economic Review, vol. 102, n° 5, 2012, p. 2083-2110.

(8) Amartya Sen, Commodities and Capabilities, Oxford, Oxford University Press, 1987.

(9) Angus Deaton, «The Financial Crisis and the Well-Being of Americans», Oxford Economic Papers, vol. 64, n° 1, 2012. p. 1-26. Carol Graham, Soumya Chattopadhyay et Mario Picon, « Does the Dow Get You Down? Happiness and the US Economic Crisis », The Brookings Institution, 2010.

(10) Rafael Di Tella, Robert MacCulloch et Andrew). Oswald, «The Macroeconomics of Happiness», Review of Economics and Statistics, vol. 85, 2003, p. 809-827.

(11) Andrew E. Clark et Claudia Senik, «La croissance du PIB rendra-t-elle les habitants des pays en développement plus heureux?», Revue d›économie du développement, vol. 2-3, numéro spécial, 2011, p. 113-199.

(12) يقصد به انتقال الدول الاشتراكية في وسط وشرق أوروبا إلى النظام الرأسمالي. (المترجم)

(13) Paul Frijters, John Haisken-DeNew et Michael Shields, «Money Does Matter! Evidence from Increasing Real Incomes and Life Sarisfaction in East German y Following Reunification», American Economic Review, vol. 94, 2004, p. 730-740.

(14) Angus Deaton, «Income, Health and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll », journal of Economic

Perspectives, vol. 22, n° 2, 2008, p. 5 3-72.

(15) Ronald Inglehart, Modernization and Postmodernization : Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies, Princeton, Princeton University Press, 1997, p. 64-65.

(16) Richard Layard, Happiness: Lessons from a New Science, Londres, Penguin, 2005, p. 149.

(17) Betsey Stevenson et Justin Wolfers, «Subjective Well-Being and Income: Is There Any Evidence of Satiation?», art. cit.

(18) إن عبارة «لا يوجد جسر» التي أطلقها جون مينارد كينز تعني أنه من المستحيل الربط بين الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي. (المترجم)

(19) Betsey Stevenson et Justin Wolfers, «Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox», Brookings Papers on Economic Activity, n° 1, printemps 2008, p. 1-102.

(20) Michael Hagerty et Ruut Veenhoven, «Rising Happiness in Nations 1946-2004: A Reply to Easterlin», Social Indicators Research, vol. 79, n° 3, décembre 2006, p. 421-436.

(21) في الواقع، تحتوي سلاسل الرفاهية الإجمالية الطويلة على فروق أقل من البيانات المقطعية اللحظية. نظرًا لأن التغير الذي سيُفسّر أقل ارتفاعًا، فمن الصعب الحصول على ارتباطات ذات دلالة إحصائية.

(22) Alex C. Michalos, «Multiple Discrepancies Theory (MDT)», Social Indicators Research, n° 16, 1985, p. 347-413.

(23) Harry Helson, Adaptation-Level Theory, Oxford, Harper & Row, 1964.

(24) ويقصد بهذا التعبير «التنافس مع الجيران» وهو تعبير يُستخدم في أغلب الدول الناطقة بالإنكليزية ويُعبر عن الدعوة

للمقارنة مع الجار كمعيار للطبقة الاجتماعية أو تكديس السلع المادية. والفشل في التنافس مع الجيران يُنظر إليه على أنه إثبات للدونية الاجتماعية والاقتصادية أو الثقافية. (المترجم)

(25) Philip Brown, Erwin Bulte et Xiaobo Zhang, « Positional Spending and Status Seeking in Rural China », Journal of Development Economics, vol. 96, n° 1, 2011, p. 139-149.

(26) Andrew E. Clark et Andrew J. Oswald, «Satisfaction and Comparison Income», journal of Public Economics, vol. 61, 1996, p. 359-381.

(27) Erzo Luttmer, «Neighbours as Negatives: Relative Earnings and Well-Being», Quarter/y Journal of Economics, vol. 120, n° 3, 2005, p. 963-1002.

(28) Andrew E. Clark, Nicolai Kristensen et Niels Westergard-Nielsen, «Economic Satisfaction and Income Rank in Small Neighbourhoods», journal of the European Economic Association, vol. 7, n° 2-3, 2009, p. 519-527.

(29) James. S. Duesenberry, Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge, Harvard University Press, 1949.

(30) Andrew E. Clark et Claudia Senik. «Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe», Economic Journal, vol. 120, n° 144, 2010, p. 573-594.

(31) «Comparaisons, aspirations, frustrations : public et privé diffèrent-ils tant ?», in Christian Baudelot, Damien Cartron, et al., Bien ou mal payés ? Salariés du public et du privé jugent leurs salaires, Paris, Presses de l'ENS, 2014.

(32) Claudia Senik, «Direct Evidence on Income Comparisons and their Welfare Effects», Journal of Economic Behaviour and Organization, vol. 72, n° 1, 2009, p. 408-424.

(33) David Card, Alexandre Mas, et al., «Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction», American Economic Review, vol. 102, n° 6, 2012, p. 2981-3003. Le site en question est http://www. sacbee.com/statepay/

(34) https://www.youtube.com/watch?v= 3cGmEFVx12g

(35) Francisco Alpizar, Fredrik Carlsson et Olof Johansson-Stenman, «How Much Do We Care about Absolute versus Relative Income and Consumption?» Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 56, 2005, p. 405-421.

(36) Ori Heffetz, «Who Sees What? Demographics and the Visibility of Consumer Expenditures», Journal of Economic Psychology, vol. 33, n° 4, 2012, p. 801-818.

(37) Richard. A. Easterlin, «Income and Happiness: Towards a Unified Theory», Economic Journal, vol. 111, 2001, p. 465-484.

(38) David Lykken, Happiness: What Studies on Twins Show us About Nature, Nurture, and the Happiness Set-Point, New York, Golden Books, 1999.

(39) Jonathan Haidt, The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom, New York, Basic Books, 2006.

(40) Philip Brickman, Dan Coates et Ronnie Janoff-Bulman, «Lottery Winners and Accident Victims: is Happiness relative?», journal of Personality and Social Psychology, vol. 36, 1978, p. 917-927.

(41) Andrew J. Oswald et Nick Powdthavee, « Does Happiness Adapt? A Longitudinal Study of Disability with Implications for Economists and Judges », journal of Public Economics, vol. 92,

p. 1061-1077. ,2008

(42) Andrew E. Clark, Ed Diener, et al., «Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis», Economic Journal, vol. 118, n° 529, 2008, p. F222-F243.

(43) George Loewenstein, « The Pleasures and Pains of Information ». Science, vol. 312, n° 5774, 2006, p. 704-706.

(44) George Loewenstein, «Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption», The Economic journal, vol. 97, n° 387, 1987, p. 666-684.

(45) Robert H. Frank et Robert M. Hutchens, «Wages, Seniority, and the Demand for Rising Consumption Profiles», Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 21, 1993, p. 251-276.

(46) Claudia Senik, «Is Man Doomed to Progress? Expectations, Adaptation and Well-Being», journal of Economic Behavior and Organization, vol. 68, n° 1, 2008, p. 140-152.

(47) يقول الفيلسوف بليز باسكال: «الشيء الوحيد الذي يواسينا عن مآسي الحياة هو الترفيه، ومع ذلك فهو أكبر مأساة نعيشها لأنه هو الذي يمنعنا أساسًا من التفكير في أنفسنا، والذي يجعلنا نخرج منهزمين من المعركة». (المترجم)

(48) Gary S. Becker et Luis Rayo, «Evolutionary Efficiency and Happiness», journal of Political Economy, vol. 115, n° 2, 2007, p. 302-337.

(49) Ed Diener, Eunkook Suh, et al., «Subjective Well-Being: Three Decades of Progress», Psychological Bulletin, vol. 125, n° 2, 1999, p. 276-302.

(50) Albert Hirschman et Michael Rothschild, «The Changing Tolerance for Income Inequality in

the Course of Economic Development», Quarterly Journal of Economics, vol. 87, n° 4, 1973, p. 544-566.

(51) Claudia Senik, «When Information Dominates Comparison. Learning from Russian Subjective Panel Data», Journal of Public Economics, vol. 88, n° 9-10, 2004, p. 2099-2133.

(52) Claudia Senik, «Ambition and Jealousy. Income Interactions in the Old Europe versus the New Europe and the United States», Economica, vol. 75, n° 299, 2008, p 495-513.

(53) John Night, Lina Song et Ramani Gunatilaka, «Subjective Well-Being and its Determinants in Rural China», China Economic Review, vol. 20, n° 4, 2009, p. 635-649.

(54) Andrew E. Clark et Claudia Senik, «Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe», art. cit.

(55) Christian Baudelot, Damien Cartron, et al., Bien ou mal payés? Salariés du public et du privé jugent leurs salaires, op. cit.

(56) مؤشر أو معامل جيني (نسبة للعالم كورادو جيني) من المقاييس المهمة والأكثر شيوعًا في قياس عدالة توزيع الدخل القومي. (المترجم)

(57) David Morawetz, Ety Atia, et al., « Income Distribution and Self-Rated Happiness: Some Empirical Evidence», The Economic journal, vol. 87, 1977, p. 511-522

(58) David G. Blanchflower et Andrew). Oswald, «Well-Being over Time in Britain and the USA», journal of Public Economics, vol. 88, n° 7-8, 2004, p. 1359-1386.

(59) Alberto Alesina et Nicola Fuchs-Schündeln, «Good-Bye Lenin (or Not?): The Effect of

Communism on People's Preferences», American Economic Review, vol. 97, n° 4, 2007, p. 1507-1528.

(60) Martin Ravallion et Michael Lokshin, «Who Wants to Redistribute? The Tunnel Effect in 1990's Russia », journal of Public Economics, vol. 76, 2000, p. 87-104.

(61) انظر ملخصا حول الموضوع في: Alberto Alesina et Paola Giuliano, «Preferences for Redistribution», in Jess Benhabib, Alberto Bisin et Matthew O. Jackson (dir.), Handbook of Social Economics, Amsterdam, Elsevier, 2010, .p. 93-131

(62) Roland Benabou et Efe A. Ok, « Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis », Quarterly Journal of Economics, vol. 116, n° 2, 2001, p. 447-487.

(63) Christina M. Fong, Samuel Bowles et Herbert Gintis, «Strong Reciprocity and the Welfare State», in Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Amsterdam, Elsevier, 2006, p. 1439-1464.

(64) Christina Fong, «Social Preferences, Self-Interest, and the Demand for Redistribution», Journal of Public Economics, vol. 82, n° 2, 2001, p. 225-246.

(65) Claudia Senik, "When Information Dominates Comparison: A Panel Data Analysis Using Russian Subjective Data". art. cit.

(66) Centre for the Study of Public Policy de l'université d'Aberdeen

(67) Alexandru Cojocaru, « Fairness and Inequality Tolerance: Evidence from the Life in Transition Survey », journal of Comparative Economics, 2014.

(68) Juliet Schorr, The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure, New York, Basic Books, 1992.

(69) Andrew E. Clark, Conchita D'Ambrosio et Simone Ghislandi, Adaptation to Poverty in Long-Run Panel Data, Paris, Paris School of Economics, 2014.

(70) Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen et Jean-Paul Fitoussi, Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, 2009 ; et Dominique Meda, Au-delà du PIB. Pour une autre mesure de la richesse, Paris, Flammarion, 2008.

(71) Joseph E. Stiglitz, Arnartya Sen et Jean-Paul Fitoussi, Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, op. cit., p. 19.

(72) Bruno Frey et Alois Stutzer, Should National Happiness Be Maximized? , Zurich, Université de Zurich, 2007.

(73) Andrew E. Clark, Ed Diener, et al., «Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis», art. cit.

(74) Xavier Fontaine, Essais sur le bien-être déclaré et les problèmes d'hétérogénéité déclarative, Paris, EHESS, 2013.

(75) تكيُّف المتعة أو مشاية اللذة، أو حلقة المتعة المفرغة. هو أن يسعى الإنسان وراء هدف معين ولكن مستوى السعادة يعود -بعد أن يرتفع مع تحقيق ذلك الهدف- إلى مستوياته العادية؛ لأن الاكتفاء البشري مما يحققه يفقد متعته بعد فترة، ولهذا يظل الإنسان يركض في دولاب (كالفأر الذي يركض داخل دولاب يدور معه) بحثًا عن السعادة. (المترجم)

(76) Andrew E. Clark, Sarah Flèche et Claudia Senik, «The Great Happiness Moderation», in Andrew E. Clark et Claudia Senik (dir.), Happiness

and Economic Growth: Lessons from Developing Countries, Oxford, Oxford University Press, 2014

(77) Dirk Krueger et Fabrizio Perri, «Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory», Review of Economic Studies, vol. 73, n° 1, 2006, p. 163-193

(78) Viviane Kovess-Masfety, Marine Boisson, et al., La Santé mentale, l'affaire de tous : pour une approche cohérente de la qualité de vie, Paris, Centre d'analyse stratégique, 2009.

(79) Eurostat : http://www.insee.fr/fr/themes /tableau.asp?reg_id=98&ref_ id= Suicide %20

(80) Yann Algan et Pierre Cahuc, La Société de défiance: comment le modèle social français s'autodétruit, Paris, Éditions Rue d'Ulm, CEPREMAP, 2007.

(81) Gilles Saint-Paul, «Endogenous Indoctrination: Occupational Choices, the Evolution of Beliefs and the Political Economy of Reforms», The Economic Journal, vol. 120, n° 544, 2010, p. 325-353.

(82) Philippe d'Iribarne, La Logique de l'honneur, Paris, Seuil, 1989.

(83) Gary King, Christopher J.L. Murray, et al., «Enhancing the Validity and Cross-Cultural Comparability of Measurement in Survey Research», American Political Science Review, vol. 98, n° 1, 2004, p. 191-207.

(84) الوالون أو الوالونيون: هم مجموعة عرقية تعود أصولهم إلى بلجيكا، وبشكل أساسي في منطقتها الجنوبية من والونيا، التي تتحدث اللغة الفرنسية والوالونية. تربط المعايير التاريخيّة والأنثروبولوجيّة المهمة (النسب، والدين، واللغة، والتقاليد، والفلكلور) الوالونيين بالشعب الفرنسي. (المترجم)

(85) Mihaly Csîkszentmihalyi, Vivre : la

psychologie du bonheur, Paris, Robert Laffont, .2004